



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

63
2EJ

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL IMPACTO ECONÓMICO DEL
INGRESO DE MÉXICO AL GATT
1980-1990

TESIS

QUE PRESENTA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
ECONOMÍA PRESENTA:

MARÍA DEL CARMEN JIMÉNEZ MÁRQUEZ

DIRECTOR DE TESIS: JUAN MANUEL MANCILLA LÓPEZ



MÉXICO D.F., CIUDAD UNIVERSITARIA, 1995.

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

Como homenaje póstumo a
Adolfo Jiménez Ponce, mi Padre
Que con su trabajo, honradez y cariño
supo guiarme por el camino de la superación.

A mi Madre
Delfina Márquez de Jiménez
Que con entrañable cariño, consiguió edificar un hogar
junto a mi Padre, con base en los más elevados
valores éticos, de amor y respeto.

A mi hermano
Adolfo Jiménez Márquez
Que con su afecto y estímulo me ayudo a lograr este trabajo.

A Jay
Por su cariño y comprensión y el aliciente para seguir superándome.

A mi hijo
Juan Adolfo
Con profundo amor.

Deseo agradecer al Lic. Juan Manuel Mancilla,
por su valiosa contribución de asesoramiento en la
presentación de este trabajo.

EL IMPACTO ECONOMICO DEL INGRESO DE MEXICO AL GATT 1980-1990

	Página
INTRODUCCION	3
CAPITULO 1 ANTECEDENTES	
1.1 SURGIMIENTO DEL GATT	7
1.1.1 FUNDAMENTOS JURIDICOS	10
1.1.2 FUNDAMENTOS ECONOMICOS	11
1.2 LOS CUATRO PRINCIPIOS BASICOS Y LA REGLA DE LA NACION MAS FAVORECIDA	15
1.3 PARTE IV DEL ACUERDO GENERAL (PAISES EN DESARROLLO Y LA SITUACION DE MEXICO)	15
1.4 ANTECEDENTES DE LAS RONDAS	19
1.5 LOS AVANCES LOGRADOS EN EL GATT A PARTIR DE LA RONDA KENNEDY, LOS CODIGOS DE CONDUCTA Y EL GASTO DEL SECTOR PUBLICO (HASTA RONDA TOKIO)	23
CAPITULO 2 LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO DEL PERIODO 1946-1982	
2.1 BREVE ANALISIS DEL MODELO DE INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE MEXICO DEL LAPSO 1946-1970	34
2.2 FRACASO DE LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA, LA POLITICA COMERCIAL Y ARANCELARIA DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS SETENTAS, LA ALALC	40
2.2.1 LA POLITICA COMERCIAL DE LUIS ECHEVERRIA Y LA CRISIS DE 1976-1977	51
2.2.2 RESULTADOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE 1978-1982 BASADA EN LAS EXPORTACIONES DE LOS HIDROCARBUROS	
A) LA DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD DEL COMERCIO DE MEXICO Y LOS INICIOS DE LA APERTURA	62
B) PRIMER INTENTO DE INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1979	74

	C) LA CRISIS MEXICANA DE 1981-1982	81
2.3	EVOLUCION DE LAS TRANSNACIONALES EN FUNCION DE LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO	87

CAPITULO 3 EL NUEVO MODELO DE POLITICA COMERCIAL DE MEXICO

3.1	FORO DE CONSULTA AL MERCADO NORTEAMERICANO	90
3.2	LA CRISIS DE 1982 Y EL PIRE (EL PROGRAMA INMEDIATO DE REORDENACION ECONOMICA)	97
3.2.1	PROMULGACION DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR	97
3.2.2	LA POLITICA COMERCIAL DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO 1982-1988 (PND)	107
3.2.3	APERTURA COMERCIAL VIA DESGRAVACION ARANCELARIA	119
3.2.4	ANALISIS DE LA NUEVA POLITICA COMERCIAL (PRONAFICE, PROFIEIX)	124
3.2.5	POLITICA CAMBIARIA 1982-1988	128
3.2.6	OTRAS POLITICAS	
	- POLITICA FISCAL Y FINANCIERA	140
	- SALARIAL	141
	- FINANCIAMIENTO	144
	- PETROLERA	148
3.3	PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT 1986	154
3.3.1	LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INGRESO AL GATT	158
3.3.2	COMPARACION ENTRE LOS PROTOCOLOS DE 1979-1986	171
3.3.3	ACUERDOS FIRMADOS POR MEXICO CON EL GATT, A PARTIR DE 1986	
3.4	POLITICA EXTERIOR DE CARLOS SALINAS DE GORTARI 1988-1994, EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND) Y EL NUEVO PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR	
3.4.1	LA RONDA URUGUAY	
3.4.2	EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El tema que a continuación presentó es motivado por el interés comercial que ha nuestro país representa la entrada de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y principalmente los acuerdos celebrados por México durante los gobiernos de los Licenciados Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari. México a intentado alcanzar un cambio estructural y para lograrlo es importante corregir los problemas que originan el estrangulamiento del sector externo.

En este sentido podemos decir que el Plan Nacional de Desarrollo (PND) y el Programa Nacional de Fomento Integral y Comercio Exterior (PRONAFICE), señalaron en su momento, los objetivos y estrategias de las relaciones comerciales internacionales para poder promover una inserción eficiente del sector productivo, dentro de las corrientes del comercio internacional además de fortalecer la vinculación del país con la economía mundial.

México busca el cambio estructural en su planta productiva y en el comercio internacional, a través de un desenvolvimiento equilibrado, donde, en particular, el sector industrial sea eficiente y competitivo para mantener un crecimiento en la economía.

México ha delineado una estrategia de promoción comercial encaminada a la eliminación de obstáculos para sus exportaciones y con el aprovechamiento pleno que nos brinda el mercado mundial, para fortalecer la política de fomento a las exportaciones en el comercio internacional.

Motivada por la decisión del Gobierno de la República de participar en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, para detallar el Proyecto de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), presento este trabajo para aclarar algunos aspectos en torno al extenso debate sobre el futuro económico de México desde 1970 hasta 1994.

Uno de los objetivos centrales del trabajo consiste en demostrar que la condición de México como país exportador de

petróleo, no elimina los inconvenientes de su adhesión al GATT, aunque esto lo sitúa en la posibilidad de una perspectiva de política económica independiente, capaz de orientar al país en la promoción del desarrollo económico social, mediante el ajuste de los desequilibrios sectoriales internos, reconsiderando la intervención del Estado en la economía, para consolidar el aparato productivo dirigido a satisfacer las necesidades del mercado nacional, aprovechando las ventajas de su participación en las relaciones comerciales internacionales.

En el Capítulo 1 se analizan los antecedentes del GATT, y su estructura la cual esta integrada por los aspectos económicos, jurídicos y políticos.

El instrumento operativo del Acuerdo reside en las Conferencias Arancelarias, también llamadas Rondas, en las que se deciden las concesiones que cada país otorga a los restantes y sobre las que se apoya una complicada trama de acuerdos comerciales multilaterales que transmiten las ventajas, favores, privilegios e inmunidades.

Hasta el momento se han celebrado las siguientes Rondas:

1. Ginebra, Suiza (1947), 2. Annecy, Francia (1949), 3. Torquay Inglaterra (1951), 4. Ginebra, Suiza (1956), 5. Ronda Dillon, Ginebra, Suiza (1960-1962), 6. Ronda Kennedy, Ginebra, Suiza (1964-1967), 7. Ronda Tokio, en Tokio, Japón (1973-1979) 8. Ronda Uruguay, Uruguay (1986-1993), de la cual hablaremos en el capítulo 3.

El Capítulo 2 comprende la estrategia externa de la economía mexicana de 1940 a 1970 la cual se basó en una orientación del crecimiento hacia adentro sustentada en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones.

El modelo general de desarrollo industrial, se ha basado en la sustitución de importaciones; no importando cual fuera el costo.

Se pensaba que había que industrializar al país rápidamente, mediante la sustitución indiscriminada, lo que contribuyó a crear desajustes en el sector industrial y al mismo tiempo agotó las posibilidades de seguir adelante (esto es porque había baja calidad, altos costos, mercado insuficiente, el sector industrial

poco competitivo con bajo nivel de integración dependiente del exterior).

La sustitución de importaciones no debe seguirse utilizando como medida de fomento industrial, ya que ha cumplido en poca medida con los objetivos para los que fue creada; no ha generado los efectos positivos que se esperaban sobre la balanza de pagos y no ha contribuido a la generación suficiente de empleos.

El desequilibrio externo reclama reducir y remodelar el sistema proteccionista, es decir, diseñar un conjunto de estímulos a la exportación que hagan más competitivo el aparato industrial.

En este modelo encontraremos que la política comercial adoptada hasta 1982 era de un gran proteccionismo que propició, baja calidad con costos muy altos, por lo tanto no hay competitividad, las importaciones se incrementan y las exportaciones se reducen.

Para finalizar el Capítulo 3 hace referencia a las perspectivas de los 80's, de las economías en los países industrializados en los cuales dominaban las presiones proteccionistas ante el temor de un repunte del proceso inflacionario. Los desequilibrios en las balanzas comerciales continuaban, por lo que afectaban las exportaciones de los países en desarrollo, disminuyendo con ello el ingreso de divisas y complicándose así, el pago por el servicio de la deuda. El creciente proteccionismo creó y sigue creando un clima de incertidumbre que convierte al comercio internacional en una actividad de riesgo, ya que los países industrializados han buscado proteger ciertas ramas particulares en general asociadas a altos niveles de ocupación que han perdido competitividad internacional.

La actividad comercial tiene especial importancia para el desarrollo económico de México, con la aplicación de la nueva política de comercio exterior, se busca un cambio estructural, el cual consiste en la reorientación del aparato productivo, para llevar a cabo la transformación de la planta productiva, se instrumentaron distintos programas como el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) en 1984, y el Programa de Fomento Industrial a las Exportaciones (PROFIEEX) en 1985.

La nueva política de comercio exterior se ha apoyado en tres estrategias específicas: a) la racionalización de la protección comercial, b) el fomento de las exportaciones no petroleras, c) el fortalecimiento de las negociaciones comerciales.

Es de interés especial examinar si las medidas de liberación comercial han afectado la estructura de la protección, sin duda el hallazgo más importante de este análisis radica en que el programa de apertura comercial iniciado en 1985, todavía no conduce a los resultados esperados en términos de una estructura más pareja de las protecciones nominal y efectiva.

Finalmente se analiza brevemente la política de Carlos Salinas de Gortari y su Plan Nacional de Desarrollo (PND) y el Nuevo Programa de Comercio Exterior.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES

1.1 SURGIMIENTO DEL GATT

Entre la I y II Guerra Mundial el comercio mundial creció a tasas menores que la producción. A partir de 1929 el volumen de comercio registró una caída promedio anual de 0.5%. Esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, además introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio, se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Los esfuerzos regionales y multilaterales de reducir las restricciones al comercio fracasaron. Estados Unidos propuso a sus socios comerciales, que a través de su Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

Se realizaron negociaciones entre ese país y unos treinta más, el proteccionismo siguió caracterizando a la economía mundial durante el decenio de los años treinta.

A partir de 1944 en la Conferencia de Bretton Woods se dieron resultados importantes, de esas deliberaciones, se señalan la fundación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la del Banco de Reconstrucción y Fomento (BIRF), también se señalan las bases para el establecimiento de una cooperación entre los países.

Para 1945 las discusiones van tomando forma en proporciones concretas, incluyendo la necesidad de reducir los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas, los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de los cárteles privados y restablecer convenios de estabilización de los productos básicos.¹

¹ BANCA CONFIA. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT, P.1-30 1960.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial se reconoció la necesidad de crear un Sistema Internacional de Comercio que evitara la vuelta a las prácticas del bilateralismo y la discriminación que prevalecieron antes del conflicto. Se pretendía establecer un sistema comercial más abierto para propiciar un desarrollo más dinámico de los países. A principios de 1946 el ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas) convoca a una Conferencia Internacional Sobre Comercio y Empleo.

Los trabajos de esta Conferencia se cristalizarían en la redacción de la Carta de la Habana en la cual se proponía una amplia gama de compromisos en las esferas del comercio, el empleo, el desarrollo y la reconstrucción en los países dañados por la guerra.

Para ello, la carta enumera 4 medios.

1. Desarrollo económico y reconstrucción.
2. Acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de provisionamiento y a los medios de producción.
3. Reducción de los obstáculos al comercio.
4. Consultas y cooperación al comercio.

Pero esta carta nunca entró en vigor debido al fuerte proteccionismo que había en ese momento, Estados Unidos no apoyó la carta pero sí al GATT.

En 1947 en Ginebra se dió la primera Conferencia de negociaciones sobre aranceles, en la cual se preveía establecer una organización con poderes y facultades para tomar iniciativas y coordinar acciones internacionales en esas esferas, por lo que se decidió aplicar con carácter provisional, el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se había redactado paralelamente a la Carta de la Habana con el objeto de preservar la validez de las concesiones arancelarias negociadas hasta entonces.²

² W. ASHWORTH, HISTORIA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL. P. 40-90 1970

Su forma era la de un Acuerdo comercial entre partes contratantes, en el que se especificaban las concesiones arancelarias otorgadas por las partes, así como las cláusulas que serían constituidas por el capítulo sobre política de la Carta de la Habana, una vez que ésta entrara en vigor.

Este Acuerdo fue firmado por 23 países miembros de la O.N.U. y entró en vigor hasta 1948 como consecuencia del entendimiento de los 7 países comerciales más importantes en su época los cuales eran: Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Luxemburgo, Reino Unido.

Aunque en un primer momento el GATT se dió como una forma provisional.

Los principios y reglas más importantes del Acuerdo son:

- a) La no discriminación.
- b) Estabilidad de las concesiones.
- c) El Acuerdo establece, que el arancel debe utilizarse en forma preferente, para regular la competencia con el exterior, ya que las restricciones distintas del arancel, como los permisos y cuotas de importación o su prohibición, aislan al mercado con el exterior.
- d) Reciprocidad.
- e) Trato de los subsidios a la exportación y al dumping.
El dumping consiste en la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal, queda penado en el Acuerdo General cuando cause o amenace provocar perjuicio importante a la producción existente o posible del país contratante y medidas de protección.
- f) Salvaguardias y medidas de protección.
- g) Solución de diferencias.

OBJETIVOS

- a) Sus relaciones comerciales y económicos deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- b) La consecución del pleno empleo.
- c) El logro de nivel cada vez mayor del ingreso real.

- d) Alentar la demanda efectiva.
- e) Utilización completa de los recursos mundiales.
- f) Acrecentamiento de la producción.
- g) Estimular el intercambio de productos.

1.1.1 FUNDAMENTOS JURIDICOS

El marco jurídico del GATT consiste en el texto del propio Acuerdo general, que en su origen estaba integrado por 35 artículos y actualmente suman 38 artículos.

El contenido del Acuerdo general es el siguiente:

Una introducción; 38 artículos divididos en 4 partes; un protocolo de aplicación provisional; un apéndice integrado por dos apartados referentes; el primero a la fuente y fecha de las disposiciones del Acuerdo General y el segundo a la lista de abreviaturas utilizadas en el apéndice y a los acuerdos complementarios.

Este Acuerdo se encuentra dividido en cuatro partes que pueden resumirse de la siguiente manera:

1.- Establece la obligación incondicional de darse un tratamiento de nación más favorecida entre las partes contratantes; consolidación de la reducción arancelaria, y la prohibición de aplicar gravámenes adicionales a las establecidas en la fecha de su negociación.

2.- Contiene las disposiciones en las cuales se comprometen las partes contratantes a dar un trato nacional, en materia de tributación:

- a las mercancías de importación;
- la libertad de tránsito de mercancías extranjeras, las normas sobre el comercio de películas cinematográficas;
- las normas para cobrar los impuestos de importación;
- las reglas para aplicar derechos "antidumping" e impuestos compensatorios;
- la eliminación de restricciones cuantitativas, los derechos y obligaciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos;

la reglamentación de subsidios;
el comercio de estado;
las consultorias;
la definición de condiciones de excepción, y las normas que procuran cierta disciplina en la aplicación de la política de comercio exterior.

3.- Comprende los artículos del XXIV al XXXV, en ellos se contemplan los compromisos derivados del Acuerdo; el tráfico fronterizo; las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Contiene las normas de aceptación de entrada en vigor, suspensión, retiro y modificación de concesiones, las condiciones para introducir enmiendas y los procedimientos de adhesión.

4.- Dedicada al comercio y desarrollo, establece un trato especial no recíproco y en favor de los países en desarrollo. En la Ronda Tokio se aprobó una resolución conocida como "Cláusula de Habitación" para darle un status jurídica más sólido a esta parte.

En sus artículos XXXVI a XXXVIII, se reconoce la necesidad de una acción colectiva de las partes contratantes desarrolladas para mejorar el comercio de los países en desarrollo. Incluye un conjunto de compromisos para otorgar un trato más favorable a esos países, y se reconoce su derecho a aplicar políticas comerciales y económicas que están vedadas a los países en desarrollo.

1.1.2 FUNDAMENTOS ECONOMICOS

Las partes contratantes del GATT establecen que sus relaciones en el campo económico están fundamentadas en los siguientes principios:

- a) La no discriminación.
- b) La teoría de las ventajas comparativas.
- c) La eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias.
- d) El mayor intercambio comercial entre los países.
- e) Negociar para ampliar las oportunidades comerciales.
- f) Condena de los cárteles internacionales privados.
- g) Reducción de las restricciones cuantitativas al comercio internacional.

LA FILOSOFIA DEL GATT

LIBERTAD DEL COMERCIO

Los países firmantes GATT se pusieron fácilmente de Acuerdo sobre los objetivos. Se trataba, como en el caso del FMI, de promover la expansión, el pleno empleo y la eficaz utilización de los recursos bajo la premisa de que la libertad de comercio sería el camino adecuado para lograr tales fines, convirtiéndose así el librecomercio en la meta inmediata. Sin embargo, el Acuerdo no fue tan sencillo a la hora de decidir los medios o procedimientos que se utilizarían. El resultado fue una pretendida síntesis entre tres posturas distintas:

- 1.- La norteamericana decididamente librecambista.
- 2.- La británica, más proteccionista, como consecuencia de sus dificultades de balanza de pagos.
- 3.- La de los países subdesarrollados, que desconfiaban del pretendido apoyo de los países industrializados (incentivar su economía interna).

PARTICIPACION DE PAISES SOCIALISTAS Y DESARROLLADOS

PAISES SOCIALISTAS

Otro problema que ha condicionado la actividad del GATT es la coexistencia, entre las Partes Contratantes, de países con sistemas de economías diferentes y la tradicional desconfianza de los países socialistas por considerar que el Acuerdo es de inspiración liberal.

La Unión Soviética asistió a la Conferencia de la Habana, pero firmó el Acuerdo. En los años sesentas y setentas se produjo la adhesión de los países socialistas a medida que el comercio con los países capitalistas empezaba a tener alguna relevancia en las cifras de su comercio exterior.

Pero la dificultad estriba en que, para estos países la protección arancelaria no es importante -frente a la protección que otorga el plan económico del gobierno- y que, en la nación más favorecida la solución a este problema se busca por medio de acuerdos especiales.

En cierto momento cerca de 10 países integrantes del GATT eran de economía centralmente planificada (Checoslovaquia, Yugoslavia, Polonia, Argelia, Angola y Cuba, entre otros), sistema que impugna dos postulados básicos del Acuerdo: el principio liberalizante de comercio internacional que se refleja en la limitación a la existencia de empresas estatales de comercio exterior (monopolios) -artículo XVII-, y el carácter multilateral de los principios acordados por los miembros del GATT, circunstancia ésta que se opone a los esquemas bilaterales de los países socialistas.

Para enfrentar ambas limitaciones, el GATT fue interpretando en forma flexible sus principios y ha logrado atenuarlos en "protocolos específicos" con cada país, ideando compensaciones pragmáticas para equilibrar y hacer coexistir los intereses de dichos países con los integrantes mayoritarios de economías de mercado.

A esta actitud del Acuerdo se suma una gradual apertura de las economías hacia los mercados occidentales, tendencia que se inicia en enero de 1964, en que se crea el Banco Internacional de Cooperación Económica, organismo que logra armonizar sistemas multilaterales de los países socialistas. Por otra parte, el acercamiento entre los precios internos y los externos ha sido otro factor que ha posibilitado la convivencia, además de la observancia efectiva del principio de no discriminación al que están sometiendo con frecuencia los intercambios comerciales con dichos países del Este.

Por otra parte, es tan evidente la importancia que dichos países comienzan a darle al GATT que China Popular inició los trámites para su adhesión formal al Acuerdo, membresía que implica un avance notable para el GATT, pues se trata de un mercado de más de los mil millones de habitantes. En dicha tendencia se inscriben las solicitudes que la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas que en su momento formuló al organismo para incorporarse como observador.

PAISES EN DESARROLLO

Finalmente hemos de referirnos a la posición que ocupan en el GATT los países en desarrollo y cómo han condicionado su actuación.

Inicialmente de los 23 países firmantes del GATT, sólo 11 eran países en desarrollo.

En la actualidad, los países miembros son 213 y más de los 113 son países subdesarrollados.

A pesar de esta proporción, las normas del Acuerdo no los favorecían en los primeros momentos.

En efecto, las normas son casi librecambistas, con las excepciones de permitir los aranceles para proteger las industrias nacientes y de admitir las restricciones para hacer frente a desequilibrios de balanza de pagos.

El resultado de la aplicación de dichas normas ha producido una cierta insatisfacción a los países en desarrollo.

Por ello, desde fines de los años cincuenta se realizaron estudios y se elaboró un informe cuyo resultado final fue la adición al GATT, en 1964, de la Parte IV sobre el "Comercio y Desarrollo", que entró en vigor en 1966 y que admitía la posibilidad de otorgar un tratamiento preferente - sin reciprocidad - a los países subdesarrollados.

Desde entonces, aunque el GATT sigue siendo esencialmente librecambista, reconoce la necesidad de mejorar la situación de los mercados de productos básicos, para que los precios sean remuneradores y equitativos, ofrece a los países subdesarrollados la posibilidad de pedir cuentas a los países industrializados sobre el grado de apertura de sus mercados, y en general, trata de buscar soluciones realistas a los problemas del tercer mundo.

1.2 LOS CUATRO PRINCIPIOS BASICOS Y LA REGLA DE LA NACION MAS FAVORECIDA

Para que se cumplan estos objetivos se necesita que haya acuerdos basados en una igualdad que tenga mutuas ventajas.

Principios Fundamentales

- a) No discriminación en el comercio.
- b) Protección exclusivamente arancelaria.
- c) Procedimiento de consulta.
- d) Servir de centro de negociación.

ORIENTACION DEL GATT

- a) No impone objetivos de política externa.
- b) No impone una filosofía de laissez-faire.
- c) No busca un acceso a mercados.³

Existen disposiciones por las que un país puede ingresar al GATT, que más adelante analizaremos.

Por otra parte existe una excepción a la Cláusula de la Nación más favorecida, en la cual se autoriza que cuando un país del GATT forme parte de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, se permita que las partes contratantes de dichas agrupaciones puedan acercarse políticamente. (Por ejemplo el Tratado de Libre Comercio entre EUA, MEXICO Y CANADA)

1.3 PARTE IV DEL ACUERDO GENERAL (PAISES EN DESARROLLO Y LA SITUACION DE MEXICO)

A mediados del decenio de 1950 el GATT tuvo la iniciativa de analizar los problemas planteados a los países en desarrollo en el comercio internacional; como consecuencia de estos estudios se modificó el Acuerdo General y concretamente su artículo XVIII, en el sentido de suavizar grandemente a los países en desarrollo el rigor de las normas del GATT acerca de las restricciones cuantitativas a la importación.

³ BANCA CONFIA, MEXICO Y EL GATT P.1-60, 1970.

En 1965 se añadió al Acuerdo General un nuevo capítulo relativo a las cuestiones de "Comercio y Desarrollo", que comprendía tres nuevos artículos XXXVI, XXXVII, XXXVIII.

En esta Parte IV del Acuerdo se encomienda concretamente a los países desarrollados que ayuden a los países en desarrollo mediante un esfuerzo constante y tenaz.

Junto con ella se aprobó una Declaración estipulando la aplicación "de facto" de las disposiciones, mientras no entraran en vigor "de jure" .

La ratificación formal fue en 1966, al celebrarse la XXIII Reunión de las Partes Contratantes del GATT. Cabe señalar, que esta Parte IV no ha sido aceptada por Francia, Gabón y Senegal.

El Artículo XXXVI contiene los "Principios y Objetivos" que deberán regir la aplicación de la Parte IV.

Entre ellos destaca el número 8 que establece que las partes contratantes no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

Cabe señalar que en la nota interpretativa correspondiente se considera que la expresión "no esperan reciprocidad" debe entenderse como que no debe esperarse que una parte contratante poco desarrollada aporte una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, finanzas o comercio.

El artículo XXXIII se refiere a los "Compromisos" que deberán cumplir las partes contratantes desarrolladas para dar efectividad a este nuevo capítulo.

Entre ellos se señala la necesidad de una disminución importante de los aranceles y la eliminación de las barreras no arancelarias en aquellos productos de interés para las partes contratantes.

Finalmente, el Artículo XXXVIII considera la "Acción Colectiva" que deben realizar las partes contratantes para lograr los fines que se persiguen.

Así, se señala la conveniencia de lograr acuerdos internacionales en ciertos productos primarios, con objeto de mejorar sus condiciones de acceso y aceptación en los mercados

internacionales; asimismo, conseguir una colaboración apropiada de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y, por último, se recomienda a las Partes Contratantes dar asesoría a las partes contratantes poco desarrolladas y vigilar las condiciones que mejoren el desarrollo.

La Parte IV estableció un nuevo e importante principio, que se aplicó en las Negociaciones Kennedy, es decir las negociaciones comerciales de los países desarrollados no esperarían reciprocidad por parte de los países en desarrollo.

Los países desarrollados convinieron que, salvo en caso de que lo impidiesen razones poderosas, se abstendrían de aumentar los obstáculos existentes, entre ellos, los impuestos de carácter fiscal. Se creó un Comité de Comercio y Desarrollo cuya misión es seguir atentamente todas las actividades del GATT procurando que se conceda atención prioritaria a los problemas de interés para los países en desarrollo.

El Comité, sigue de cerca el progreso de ciertos aspectos del actual programa de trabajo del GATT, como el estudio arancelario y las deliberaciones sobre cuestiones agropecuarias, patrocina un examen detallado de las restricciones cuantitativas residuales que afectan a productos cuya exportación presenta interés para los países en desarrollo y de los impuestos y gravámenes fiscales aplicados por algunos países desarrollados a productos tropicales como el café, el té, los aceites vegetales etc.

Además ejerce presión sobre los gobiernos para que presten ayuda a las industrias de sus respectivos países a fin de que puedan ajustarse a un aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

(PAISES EN DESARROLLO)

Aproximadamente dos tercios de los países miembros del GATT se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo económico.

El GATT, cuyas normas rigen la mayor parte del comercio mundial, reconoce su responsabilidad de facilitar el desarrollo económico.

El GATT observa un doble enfoque con respecto a los problemas de comercio y desarrollo.

En primer lugar, los países en desarrollo participan plenamente en la labor general del GATT, lo que garantiza la expresión de sus aspiraciones y la debida consideración de sus intereses.

Su progreso ratifica el reconocimiento de que se expanda el comercio mundial, dependiente en gran medida, del mantenimiento de un sistema comercial equitativo y abierto en el marco del GATT.

En segundo lugar, la solución de un cierto número de problemas particulares de los países en desarrollo es abordada por instituciones establecidas a tal efecto.

El comercio entre los países en desarrollo es relativamente escaso, sin embargo, es evidente que las posibilidades de ampliar tal comercio son grandes.

Con el apoyo de otros miembros del GATT, 16 países en desarrollo (dos de los cuales no son miembros del GATT) han negociado con éxito el intercambio de concesiones arancelarias y comerciales sobre una base preferente.

(SITUACION DE MEXICO)

La primera vez que nuestro país se negó a pertenecer al GATT fue en 1948. Los permisos previos a las importaciones ya habian mostrado su eficacia para regularlas, el país estaba en un modelo de sustitución de importaciones en el cual el proteccionismo era la piedra angular.

Se exportaban materias primas agrícolas y minerales, de todas formas México recibía el trato de Nación Más Favorecida.

En las décadas de los cincuenta y sesenta se atestiguó la evolución de un proceso de sustitución de las importaciones de bienes de consumo duradero y algunos insumos industriales.

Las exportaciones manufactureras representaban una reducida, aunque creciente, proporción de las exportaciones totales. Por lo que el país crecía a una tasa de un 6 por ciento anual y no requeríamos entrar en este organismo.

A principios de la década de los setenta el modelo empezó a dar señales de agotamiento e incluso cambió de nombre.

El sector exportador comenzó a contemplarse como una opción y se empezaron a dar estímulos más serios a la exportación.⁴

Con lo expresado anteriormente se concluye el punto en cuestión ya que en el capítulo dos se analizará la Situación de México.

1.4 ANTECEDENTES DE LAS RONDAS

El GATT a través del tiempo ha realizado cambios a sus lineamientos originales como fueron modificaciones al texto original de la Carta de la Habana; la inclusión de la Parte IV al Acuerdo General como reacción a las fuertes presiones que venía recibiendo por parte de los países menos desarrollados en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1964 y la elaboración de los Códigos de Conducta en los 80's; se han desarrollado 8 rondas de negociaciones, en las cuales se han afinado las reglas normativas de la política comercial mundial y se han promovido reducciones arancelarias y niveles de productos.⁵

El principal objetivo de las negociaciones o conferencias arancelarias es llegar a un Acuerdo sobre determinado porcentaje de reducción con la finalidad última de eliminarlos.

Si bien en todas las negociaciones comerciales multilaterales celebradas hasta la Ronda Tokio se han conseguido acuerdos de mayor o menor magnitud, es cierto que sólo en dos rondas los resultados han tenido alguna relevancia.

Ello se deriva de que los principales entes comerciales, Japón y E.U.A., por un lado y la Comunidad Económica Europea (CEE) por el otro, no han cedido en sus protecciones individuales para lograr un beneficio que alcance a la generalidad de las naciones.

Aún más, los acuerdos sobre rebajas arancelarias han mostrado mayor progreso en las Rondas Kennedy y Tokio, los países miembros

⁴ MALPICA DE LA MADRID L. ¿ QUE ES EL GATT P.1-90, 1985.

⁵ MALPICA DE LA MADRID L. ¿QUE ES EL GATT? P.1 A 80, 1985.

del GATT han ingeniado formas más sofisticadas cada vez menos detestables a fin de mantener mecanismos proteccionistas que les permitan no violar abiertamente los reglamentos del Acuerdo General.

Entre estas medidas se pueden mencionar la práctica de subsidios, precios dumping, las licencias de importación y las barreras teóricas. A este respecto, en la última ronda de negociaciones comerciales multilaterales, se les dió especial importancia, procurando encontrar soluciones que permiten atenuar la implantación de derechos antidumping y otro tipo de penas.

A la fecha se han celebrado 8 rondas de negociaciones comerciales multilaterales, a saber:

- 1a. 1947 en Ginebra, Suiza.
- 2a. 1949 en Annecy, Francia.
- 3a. 1951 en Torquay, Inglaterra.
- 4a. 1956 en Ginebra, Suiza.
- 5a. 1960-1962 Ronda Dillon en Ginebra, Suiza.
- 6a. 1964-1967 Ronda Kennedy en Ginebra, Suiza.
- 7a. 1973-1979 Ronda Tokio en Tokio, Japón
- 8a. 1986-1993 Ronda Uruguay, Uruguay

- 1a. La Ronda en Ginebra, Suiza 1947.

El objetivo principal de esta reunión fue el establecimiento del Acuerdo General, participaron 23 países, de los cuales 10 eran subdesarrollados.

El Acuerdo final comprendió 4 500 concesiones arancelarias que representaron un valor del orden de los 10 000 millones de dólares a precios de 1948.

- 2a. La Ronda Annecy, Francia, 1949.

En esta reunión se intercambiaron listas de concesiones, llevándose a cabo negociaciones bilaterales redactándose un Acuerdo General que constaba de 5 000 concesiones arancelarias.

3a. La Ronda Torquay, Inglaterra, 1950-1951.

Esta reunión se debió a la solicitud de ingreso de 6 países y la negociación de nuevas concesiones; en esencia se consolidaron las concesiones otorgados por un nuevo período de 3 años, se modificó el artículo XVIII del Acuerdo General, permitiéndolo así a los países en desarrollo el establecer medidas proteccionistas que se consideran justificados para su desarrollo económico.

4a. La Ronda de Ginebra, 1956.

El objetivo de la reunión era discutir la redacción del nivel general de los derechos de aduana y otras cargas a la importación.

El procedimiento que se siguió fue el mismo que en ocasiones anteriores (concesiones en forma unilateral), se concedió facultad al comité de negociaciones comerciales para establecer acuerdos de carácter triangular o multilateral con el fin de que la negociación fuera mayor, lo cual no tuvo éxito.

Como conclusión de estas primeras cuatro rondas diremos que las negociaciones arancelarias se efectuaron siguiendo el procedimiento que a continuación se describe: cada parte contratante presentaba a los restantes una serie de peticiones.

Estas, se hacían sobre aquella partida en las que el país peticionario era proveedor principal del país importador.

La petición buscaba uno de tres objetivos:

- a) Reducción del nivel de arancel,
- b) Consolidación del nivel vigente,
- c) Establecimiento de un techo máximo del nivel arancelario.

En el primer caso se solicitaba una rebaja, en el segundo un compromiso de mantener el nivel vigente a la fecha de la negociación y en el tercero determinar un porcentaje por encima del cual no pasaría el monto del arancel.

En caso de que la petición fuera aceptada, el país solicitante

debía otorgar una ventaja igual o similar al país cedente. Una vez acordada la negociación, ésta se formalizaba en listas, una por cada país miembro y todas ellas se adherían al Acuerdo General, hecho lo cual las concesiones quedaban automáticamente multilateralizadas.

El proceso de los trámites descritos era largo, lento y complejo lo que dificultaba enormemente las negociaciones comerciales multilaterales, sobre todo cuando después de negociar los productos menos sensibles, se procedía a acordar las rebajas arancelarias para productos con mayores problemas para resistir una competencia exterior intensa.

De esta forma el conseguir Acuerdos Generales sobre un mayor número de artículos se dificultaba sobre manera.

5a. La Ronda Dillon, Ginebra, 1960-1962.

Esta ronda surge de los trabajos realizados por uno de los comités que se crearon bajo un programa de expansión al comercio internacional, después del XIII período de sesiones en 1958.

En esta ronda se cambió el sistema de negociaciones, por el de proponer reducciones generalizadas o lineales a los aranceles de manufacturas y agilizar de esta manera las negociaciones multilaterales.

El resultado obtenido en esta reunión fue una reducción del 20% para productos industriales, mientras que los productos agrícolas pasaron prácticamente inadvertidos. De cualquier forma la quinta conferencia tuvo efectos poco significativos. Así las primeras cinco rondas se caracterizaron por logros mínimos, que evidenciaron los conflictos entre los países industrializados y entre estos a las naciones de menor desarrollo.

1.5 LOS AVANCE LOGRADOS EN EL GATT A PARTIR DE LA RONDA KENNEDY, LOS CODIGOS DE CONDUCTA Y EL GASTO DEL SECTOR PUBLICO (HASTA RONDA TOKIO)

A mi punto de vista las tres últimas son las más importantes ya que la:

6a. Ronda Kennedy 1964-1967.

Vino a representar un nuevo intento para reducir los aranceles y fomentar el comercio mundial. Como en anteriores ocasiones, las negociaciones se vieron entorpecidas por la pugna entre los países desarrollados.

En esta sesión, las diferencias se presentaron entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) al negociar productos como el acero, aluminio y petroquímicos. Los bienes producidos por los países menos desarrollados esencialmente materias primas agrícolas, recibieron escasa o nula atención.

Sin embargo, la Ronda Kennedy se destacó en relación a las anteriores negociaciones, por lograr una reducción lineal de aranceles del 30% en artículos manufacturados e incrementar con su aplicación, el comercio internacional a niveles muy superiores a los conseguidos con los resultados de las rondas precedentes.

En esta ronda se incorporó la Parte IV la cual se refiere al "Comercio y Desarrollo", donde se estipula que las partes contratantes poco desarrolladas puedan aplicar medidas para fomentar su comercio y desarrollo. Unos 50 países, representaban alrededor del 75% del comercio mundial.

Las negociaciones y concesiones que realizaron afectaron a un volumen de comercio que según las estimaciones de 1967 era de 40 000 millones de dólares por año.

Los mayores exitos se lograron en la esfera de los productos industriales. Los principales países industrializados redujeron los derechos sobre el 70% de sus importaciones sujetas a imposición (con exclusión de los cereales, la carne y los productos lácteos), dos tercios de estas reducciones eran del 50% como mínimo, y un quinto de ellas estaban comprendidas entre el 25% y el 30%.

Las concesiones hechas sobre productos que los países en desarrollo declararon para su comercio de exportación fueron por término medio tan grandes como las obtenidas en el conjunto de las negociaciones. Las reducciones acordadas en la Ronda Kennedy se llevaron a cabo por etapas y a partir del 1 de enero de 1973 se aplicaron en su totalidad; es de importancia señalar que un gran número de concesiones que presentaban interés especial para los países en desarrollo se pusieron en vigor inmediatamente.

7a. Ronda Tokio 1973-1979 en Tokio, Japón.

Tras largos preparativos, la VII Conferencia del GATT se inauguró en septiembre de 1973 con la participación de 99 países: 83 socios del GATT, 2 miembros provisionales pendientes de ultimar su acceso formal al Organismo (Filipinas y Túnez) y 14 adheridos de hecho por ser exterritorios coloniales con derechos automáticos a la membresía, el cual aún no habían aplicado pero que, recibían todas las ventajas derivadas del Acuerdo General.

Resulta interesante señalar que de los 99 países que iniciaron las negociaciones de Tokio, 94 correspondían a economía de mercado y los 5 restantes a economías socialistas: Hungría, Polonia, Rumanía, Checoslovaquia y Yugoslavia.

De esta forma sólo 2 naciones de importancia quedaban al margen del GATT; la URSS y China Popular.

México asistió a esta conferencia en calidad de observador.

La segunda actuación de la VII Conferencia arancelaria se produjo en Ginebra el 24 de octubre de 1973.

Fue entonces cuando se publicó la llamada "Declaración de Tokio", en la cual los países del GATT se pronunciaron a favor de unas negociaciones amplias, a fin de lograr no sólo fuertes reducciones arancelarias, sino también la eliminación de las demás barreras que obstruyeron el comercio: restricciones cuantitativas, reglas especiales para los productos agrícolas, subsidios, prácticas dumping, formalidades aduaneras etc.

En relación con estas barreras un grupo de trabajo del GATT ya había llevado a cabo un largo inventario de 800 clases diferentes de obstrucciones al intercambio que se clasificaban en cinco grandes categorías:

- a) Medidas derivadas de la participación de los poderes públicos en el comercio exterior (subsidios, empresas públicas, comercio de Estado).
- b) Formalidad aduanera, y en especial los causantes de una excesiva complejidad en los documentos exigidos en lo relativo a normas de valoración.
- c) Normas impuestas a los productos de importación muchas discriminatorias por comparación con los productos análogos nacionales en lo referente a higiene, embases y embalajes.
- d) Barreras del tipo de restricciones cuantitativas, sistemas de licencias de importación y exportación,
- e) Por último, normas relativas a niveles de precios exacciones variables percibidas en frontera.

Realmente ante todos los medios de obstrucción enunciados, y en busca de una cierta operatividad, en los trabajos preparatorios de la Conferencia se señalaron tres temas prioritarios de carácter no arancelario: normas de determinación del valor en aduana, subvenciones a la exportación y contingentes.

Aparte de las cuestiones ya señaladas sobre obstrucciones no arancelarias, otra firma se suscitó de cara a la VII Conferencia del GATT fue el concerniente al trato especial a dispensar a los Países Menos Desarrollados. En la "Declaración de Tokio" se dieron ventajas en favor de los 25 países más pobres en la III UNCTAD.

Entre los grandes temas de la VII Conferencia enunciados en la "Declaración de Tokio" figuró el de la extensión del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). Con la VII Conferencia, EEUU y Canadá pondrían en marcha su SPG, puesto que la CEE, Japón, los Países Nórdicos, Austria, Suiza, Australia y Nueva Zelanda ya lo venían haciendo desde 1970. Los numerosos Acuerdos logrados en esta Conferencia revisan a fondo algunas de las normas fundamentales del sistema mundial de comercio, y disminuyen de manera importante los obstáculos arancelarios y no arancelarios al intercambio, progresivamente desde el 1 de enero de 1980.

Dentro de las negociaciones, cabe distinguir varios capítulos: marco jurídico, modificaciones arancelarias, medidas no arancelarias, problemas específicos de la agricultura y otras

cuestiones.

Trataremos de resumir cada una de estas:

1. Marco Jurídico del Comercio Mundial.

Las negociaciones brindaron la oportunidad de revisar y perfeccionar el funcionamiento de algunas de las disposiciones fundamentales del Acuerdo General.

a) La cláusula de la habitación autoriza a dar un trato preferencial y más favorable a los países en desarrollo, incluyendo:

1) Las concesiones arancelarias a través del Sistema Generalizado de Preferencia (SPG):

2) Los Acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias,

3) La aceptación, sin reciprocidad, de los Acuerdos entre países en desarrollo destinados a reducir o eliminar aranceles y medidas no arancelarias, y

4) Concesiones especiales a los países menos desarrollados.

b) Medidas comerciales restrictivas por motivos de balanza de pagos o su control se hace por el "Comité de la Balanza de Pagos del GATT", aunque se consideran un medio eficaz de mantener o restablecer los equilibrios, se acepta que los países en desarrollo puedan aplicarlas en ocasiones, con la debida vigilancia.

c) Medidas de salvaguardia por motivos de desarrollo se refieren a exenciones que se conceden a los países en desarrollo (artículo XVII del Acuerdo General) con el objeto de atender a sus necesidades de desarrollo (subvenciones, derechos compensatorios o antidumping, etc).

d) Notificaciones, consultas y solución de diferencias, con mejoras en los mecanismos de arreglo, y con diversas disposiciones sobre los países en desarrollo, se benefician de una atención especial durante las consultas.

e) Restricciones y gravámenes a la exportación, en este punto los participantes en la Ronda Tokio sólo pudieron ponerse de Acuerdo en la necesidad de volver a estudiar el tema en un futuro próximo, en el contexto del sistema de

comercio internacional, y teniendo en cuenta a las necesidades de los países en desarrollo.

II. MODIFICACIONES ARANCELARIAS.

Cálculos provisionales indican que, como resultado de las concesiones arancelarias negociadas en la Ronda Tokio, el nivel del conjunto de los aranceles aplicables a los productos industriales se reduciría en un 33 por 100 si el cómputo se hace sobre la base de la recaudación aduanera y un 38 por 100 si se basa en la medida aritmética de los derechos.

III. MEDIDAS NO ARANCELARIAS.

Lo fundamental de las concesiones arancelarias de la Ronda Tokio fueron los códigos, Acuerdos y medidas no arancelarias que afectan al comercio mundial. Estos Acuerdos son los cinco que a continuación señalamos:

Valoración en aduana. El Código de Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de las mercancías.

En él se definen cinco métodos de valoración, clasificados por orden jerárquico, que deben ser aplicados por los funcionarios de aduanas de los países signatarios.

1. Consiste en basar el valor en aduana en el valor de transacción, expresado este por el precio de la factura, es decir el precio real de las mercancías que se importan.

2.y el 3. Los métodos a utilizar en caso de dudas con la factura, descansa en el valor de transacción de mercancías idénticas o similares exportadas al mismo país.

4. Utiliza como punto de partida para calcular los derechos de aduana el precio de reventa de las mercancías importadas.

5. a) Tiene por base el valor reconstruido, que engloba el costo de los materiales de fabricación, los beneficios

los gastos generales correspondientes a los bienes de valoración.

- b) El Acuerdo sobre compras del sector público estipula reglas detalladas sobre la forma en que el sector público debe convocar las licitaciones y adjudicar los contratos de compra.

Con este Acuerdo se aspira a una mayor transparencia de de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público.

Se pretende que no se proteja a los productos o proveedores nacionales, ni se discrimine entre los productos o suministradores extranjeros.

- c) El Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación tiene por objeto que estos mecanismos no actúen como restricciones a la importación. Conforme al Acuerdo, los gobiernos se comprometen a simplificar sus trámites y a administrar de manera neutral y equitativa, para hacer efectivo ese compromiso, se han de publicar y facilitar a la Secretaria del GATT las normas legales y los procedimientos de tramitación, que deben ser lo más sencillo posible, sin que las solicitudes puedan desestimarse por errores leves de documentación.

- d) El Código sobre subvenciones y derechos compensatorios detalla las disposiciones que ya figuraban en el Acuerdo General, a fin de que el empleo de subvenciones por parte de cualquier signatario no perjudique los intereses comerciales de otro, y para que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el comercio internacional.

- e) Con el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, se aspira a velar para que los reglamentos técnicos o normas que no sean obstáculos innecesarios al comercio.

IV AGRICULTURA

En principio, los Acuerdos sobre concesiones arancelarias y no arancelarias concertadas en la Ronda Tokio, se aplican al comercio agropecuario e industrial.

Sin embargo, para los productos agrícolas se llegó a una serie de Acuerdos especiales entre los cuales destacan los referentes a carne de bovino y productos lácteos.

La finalidad del Acuerdo de Carne de Bovino es fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de carne y animales vivos, así como incrementar la cooperación internacional en este sector.

En cuanto al Acuerdo Internacional de Productos Lácteos, sus objetivos son ampliar y liberalizar el comercio mundial de estos productos, para lograr una mayor estabilidad y evitar los excedentes y las situaciones de escasez, las fluctuaciones indebidas de precios y la aparición de perturbaciones graves en el comercio internacional.

Los productos tropicales también fueron objeto de negociación dentro de la Ronda Tokio, unos 46 países en desarrollo presentaron una serie de solicitudes de concesiones, tanto arancelarias como no arancelarias.

Estas peticiones no sólo abarcaban productos tropicales típicos (café, cacao, té, especias, etc.), sino también una gran diversidad de otros productos agropecuarios, materias primas y minerales en bruto, semimanufacturados y manufacturados.

Entre las demás cuestiones interesantes de la Ronda Tokio, hay que citar el Acuerdo concertado por Canadá, Comunidad Económica Europea (CEE), Estados Unidos, Japón y Suecia, sobre comercio de aeronaves civiles, por el cual los gobiernos signatarios se comprometieron a suprimir los derechos de aduana y demás impuestos a las aeronaves civiles.

RESULTADOS DE LA RONDA TOKIO.

La Ronda Tokio mostró, la creciente fuerza de los subdesarrollados que lograron penetrar los principios de reciprocidad comercial del GATT y consagrar jurídicamente el trato

preferencial con carácter permanente (Cláusula de Habitación).

Por otro lado, persiste la alta capacidad de maniobra de los países desarrollados quienes retienen la posibilidad de aplicar selectivamente la cláusula de salvaguardia que al acordar una reducción arancelaria de 35%, en ocho años, han reducido la eficacia de los precarios sistemas de preferencias que fueron peleados a lo largo de años por el Tercer Mundo.

Las potencias aplican las restricciones cuantitativas; que no son más que cuotas que se han convenido ante la amenaza de acciones aún más restrictivas.

Estas restricciones cuantitativas introducen un ingrediente de mayor incertidumbre que los aranceles en la medida en que estos son conocidos y aquellas tienen el sello de lo imprevisto.

Además provocan una mayor estabilidad de precios, en tanto que los países tienden a aislarse de las fluctuaciones de precios mundiales empleando controles cuantitativos.

CODIGOS DE CONDUCTA.

Estos códigos no son de aplicación obligatoria para ninguna parte contratante del GATT y pueden ser suscritos separadamente, aún por países no miembros del GATT.

Los Códigos son incorporados en sus propias legislaciones, por un número creciente de países.

En estas condiciones, los Códigos de Conducta se convierten prácticamente en obligatorios para las relaciones comerciales de México con el exterior, por lo que nuestro país deberá adoptar en su política comercial lo que señalan dichos Códigos.

Esto quiere decir que los compromisos que México asuma en este caso serían compromisos que asociándose o no al GATT, estarían vigentes para México.

Los compromisos derivados de los Códigos de Conducta serían, a grandes rasgos los siguientes:

1. La no aplicación de subsidios a la exportación.

Esto significa eliminar la mayoría de los apoyos que México ha otorgado en el pasado a sus exportaciones, particularmente CEDIS y el subsidio a las tasas de interés de FOMEX este organismo venía otorgando para fomentar la

la venta en el exterior de productos manufacturados.

2. La aplicación de las disposiciones sobre valoración aduanera derivadas del Código sobre Valoración Aduanera.

Es conveniente aclarar que México ya aplica el Sistema de Valoración Aduanera de Bruselas.

Sin embargo, a corto plazo las disposiciones de este Código obligarían a suprimir el sistema de "Precios Oficiales", que en general se ha utilizado no sólo como un mecanismo de garantía fiscal para el cobro adecuado de los impuestos de importación, sino como un complemento al nivel de protección.

Esto es más importante en un sistema en el que la protección se basa en aranceles y no en permisos de importación.

3. Respecto del Código sobre Licencias de Importación, se señala que el mantenimiento de este mecanismo debe hacerse de tal manera que él no constituya una restricción a las importaciones.

En general, el Código se refiere muy ampliamente a la simplificación de trámites, en el otorgamiento de las licencias, claridad del principio a seguir para dicho otorgamiento, e información para que la puedan utilizar.

Esto es particularmente aplicable a las licencias automáticas, que se establecen por razones de control o de información. Sin embargo, para licencias "no automáticas", debe seguirse un procedimiento similar y en general las disposiciones del Código no aplican la prohibición del uso de licencias de importación para limitar y eventualmente negar la importación de un producto, siempre bajo los principios del Acuerdo General de no discriminación y de no restricción del intercambio comercial.

Por todo esto, ajustarse a los procedimientos que establece este Código no representan mayores compromisos para México, sobre todo si se tiene presente que son pocos los productos sujetos a permisos y que el Código contiene un apartado para países en desarrollo en el que se hace más liberal la aplicación del mismo.

Por otro lado, México pudo no suscribirse a este Código, dado que su aplicación es de carácter interno y no va afectar las exportaciones mexicanas, aunque es conveniente tener presente que el Código señala la conveniencia de que en distribución de licencias "debera darse especial consideración a los importadores, que importen productos originarios de países en desarrollo".

Esta ventaja podrá ser aprovechada por México.

El sistema que se ha seguido en México para el otorgamiento de licencias de importación y la asignación de cuotas y contingentes, es ampliamente compatible con el Código.

4. En relación al Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, México debe ajustarse a las disposiciones actuales en vigor sobre medidas encaminadas a salvaguardar la salud y el medio ambiente, proteger la seguridad de la población, y defender a los consumidores, de tal manera que estas reglamentaciones no constituyan obstáculos al comercio. El Código no prohíbe el uso de los medios, sino la aclaración de ellos, su eventual adaptación a las deficiencias del Sistema de las Naciones Unidas y Organizaciones Internacionales de Normalización, la simplificación de trámites y procedimientos para cumplir con ellos y la oportunidad a los productores, particularmente a los exportadores de otros países, para ajustarse a las modificaciones que vayan sufriendo los reglamentos.

Nuevamente, este Código no es obligatorio para México y contiene una parte que le permite una aplicación menos estricta, ya que incluye un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

5. En relación al Código sobre Compras del Sector Público puede decirse que la suscripción por parte de México le genera muy serios compromisos respecto de la legislación y prácticas que actualmente tiene vigentes.

Esto resulta de la finalidad del Código, que busca que los mecanismos que aplican los organismos del sector público en sus compras no constituyan una limitación de

discriminación hacia el comercio internacional. Sin embargo, en el caso de México, existen disposiciones particulares que contienen mecanismos y preferencias hacia proveedores nacionales, para sectores como los campesinos, sociedades cooperativas y ejidales y para monopolios del Estado, como Conasupo, que caerían definitivamente fuera de las prácticas aprobadas por el Código, en su Artículo XVII del Acuerdo General. Así se verían afectados los mecanismos de licitaciones que actualmente siguen las dependencias gubernamentales en compras de organismos como Conasupo, Pemex, C.F.E., etc., en la que se otorga protección al proveedor nacional a través de concursos nacionales cuando hay fabricación local que incluye a proveedores extranjeros, mediante un margen preferencial del 15% al proveedor local, de conformidad con la práctica seguida con el Banco Mundial. Sin embargo, debe señalarse nuevamente que este Código no es de aplicación obligatoria para ningún país miembro del GATT, y en lo que respecta al Artículo XVII referente a empresas comerciales del Estado, que es lo que busca reglamentar el Código, México ya hizo la salvedad en el Protocolo de Adhesión de 1979-1980 que no suprimiría el margen de protección del 15% en favor de los fabricantes nacionales.⁶

⁶ MALPICA DE LA MADRID L. ¿QUE ES EL GATT? P.60-90, 1985.

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

EL GATT

ACUERDO SOBRE ARANCELES ADUANALES Y TARIFAS

- ° FUNDADO EN 1947
- ° 90 NACIONES
- ° 31 VOLUNTARIOS (EX COLONIAS)
- ° 58 PAISES EN DESARROLLO



- ° LIBERAR COMERCIO :
 - REDUCIENDO TARIFAS
 - ELIMINANDO OTRAS BARRERAS
 - EVITANDO DISCRIMINACION COMERCIAL
 - MECANISMO PARA RESOLVER CONFLICTOS

- ° SOLO TRES RETIROS



PRINCIPIOS

- ° ACUERDO - NO ORGANISMO
- ° CODIGO DE CONDUCTA



- ° REDUCCIONES REALES EN ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS
- ° TRATO IGUALITARIO A TODOS
- ° RECIPROCIDAD - BILATERALIDAD (AUNQUE HAY VARIOS ACUERDOS BILATERALES QUE CUBREN ASPECTOS NO PREVISTOS EN GATT)
- ° REDUCCION DE DERECHOS ADUANALES
- ° ELIMINACION DE RESTRCCIONES CUANTITATIVAS (XI)
 - EXC: AGRICULTURA (CARNE BOVINA Y LACTEOS)
 - TEXTILES
 - B. DE P. (XII)
 - DESARROLLO ECONOMICO (XIII) (SOLO PAISES EN DESARROLLO)
- ° COMERCIO JUSTO - NO DUMPING / SUBSIDIOS PATENTES
- ° CONCILIACION EN CONTROVERSIAS

FUNCIONAMIENTO

° DECISIONES GENERALMENTE POR CONCENSO - NO VOTACION

° ORGANO SUPERIOR - SESIONES DE CONTRATANTES

° COMITES :

DE REPRESENTANTES :

- B. DE P.
- PPTO. / FIN. / ADMIN.
- ANTIDUMPING
- TEXTILES, ETC.

DE COMERCIO Y DESARROLLO :

- INTERESES DE PAISES EN DESARROLLO

+ GRUPOS DE CONCILIACION

° SECRETARIADO " COORDINADOR "

EL ACUERDO

PARTE PRIMERA : **INTENCIONES**

ART. I : GARANTIZA TRATO DE NACION MAS FAVORECIDA

ART. II : PREVEE REDUCCIONES ARANCELARIAS

PARTE SEGUNDA : **PRACTICAS NO ARANCELARIAS**

ART. III : PROHIBE IMPUESTOS INTERNOS QUE DISCRIMINEN LAS IMPORTACIONES

ART. IV - X : ENCAMINADOS A PREVENIR O LIMITAR SUBSTITUTOS A MEDIDAS TARI- FARIAS, DERECHOS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS, VALUACIONES ADUANALES, ETC.

ART. XI - XIV : RESTRICCIONES CUANTITATIVAS (PROHIBICION GENERAL) JUSTIFICA- CION POR B. DE P. APLICACION SIN DISCRIMINACION

ART. XV : COOPERACION CON FMI

ART. XVI : ELIMINACION DE SUBSIDIOS A LA EXPORTACION

ART. XVII : EMPRESAS DEL GOBIERNO NO DISCRIMINAN EN SU COMERCIO EXTERIOR

ART. XVIII : PAISES EN DESARROLLO NECESITARAN FLEXIBILIDAD ARANCELARIA Y PUDIERAN REQUERIR RESTRICCIONES CUANTITATIVAS PARA CONSER- VAR DIVISAS

ART. XIX : ACCIONES DE EMERGENCIA CONTRA IMPORTACIONES QUE PERJUDICAN A PRODUCTORES NACIONALES

ART. XX - XXI : EXCEPCIONES AL ACUERDO (EJ. SALUD PUBLICA)

ART. XXII - XXIII : CONSULTAS Y CONCILIACIONES

PARTE TERCERA :

CLAUSULAS OPERATIVAS

ART. XXIV : EXCEPCIONES REPRESENTADAS POR UNIONES ADUANERAS Y AREAS
DE LIBRE COMERCIO

ART. XXV : ACCIONES POR PAISES PARTICIPANTES

ART. XXVI - XXXV : REGLAS DE OPERACION DEL GATT (ENTRADA : RETIRO, CAMBIOS,
ETC.)

PARTE CUARTA :

PAISES EN DESARROLLO

ART. XXXVI - XXXVIII : NECESIDADES DE PAISES EN DESARROLLO

- OBJETIVOS DEL GATT

- COMPROMISOS DE LOS PAISES

- ACCION CONJUNTA DE LAS PARTES

RESUMEN - ALGUNOS ASPECTOS IMPORTANTES MECANISMOS Y NORMAS

- ° TRATO COMERCIAL NO DISCRIMINATORIO
- ° CUMPLIR CIN CONCESIONES OTORGADAS
- ° ARANCEL COMO UNICA PROTECCION
- ° RECONOCIMIENTO DE ACUERDOS REGIONALES
- ° USO DE CONSULTAS MULTINACIONALES PARA RESOLVER CONFLICTOS
- ° EXENCIONES . MEDIDAS DE URGENCIA (TEMPORALES - CALENDARIO), CUANDO SE JUSTIFICAN

CONDUCTA

- ° PROHIBE SUBSIDIOS A LA PRODUCCION / EXPORTACION
- PERO FLEXIBILIDAD PARA PAISES EN DESARROLLO
- ° NO DISCRIMINACION POR PARTE DEL SECTOR PUBLICO
- ° ELIMINACION PRECIOS OFICIALES - VALORACION ADUANAL DE ACUERDO A LA " REALIDAD COMERCIAL " (PRECIO DE MERCADO)
- ° NORMAS ESTANDARIZADAS DE SEGURIDAD / SALUD / PROTECCION
- ° SIMPLIFICACION DE TRAMITES

DESVIACIONES DE LAS REGLAS DEL GATT

RESTRICCIONES A LA IMPORTACION :

PRECIO : DEPOSITO PREVIO, SIN INTERESES
CARGOS POR LICENCIA / ADUANA, ETC.
VOLUMEN : CUOTAS
ACUERDOS " VOLUNTARIOS "
ANTIDUMPING : USO DE REGULACIONES PARA IMPEDIR LA IMPORTACION /
AUMEN TAR SU COSTO
BARRERAS TECNICAS : NORMAS, ESPECIFICACIONES
BUROCRACIA : TRAMITES COMPLEJOS Y LARGOS

INCENTIVOS A LA EXPORTACION :

SUBSIDIOS : CREDITO A LA EXPORTACION
CREDITOS : DEVOLUCION DE IMPUESTOS PAGADOS EN EL PAIS IMPORTADOR

RONDAS DE NEGOCIACION

**8 RONDAS - CUMPLIENDO CON EL PRINCIPIO DE SERVIR
COMO CENTRO DE NEGOCIACION**

- 1a. 1947 EN GINEBRA, SUIZA.
- 2a. 1949 EN ANNECY, FRANCIA.
- 3a. 1951 EN TOQUAY, INGLATERRA.
- 4a. 1956 EN GINEBRA, SUIZA.
- 5a: 1960 - 1962 RONDA DILLON EN GINEBRA, SUIZA.
- 6a. 1964 - 1967 RONDA KENNEDY EN GINEBRA, SUIZA.
- 7a. 1973 - 1979 RONDA TOKIO, JAPON.
- 8.a. 1986 - 1992 RONDA URUGUAY, URUGUAY.

RONDA KENNEDY (1964 - 1967) : PARTE IV DEL ACUERDO

RONDA TOKIO (1973 - 1979) : REDUCCION DE ARANCELES

- INTERPRETACIONES DE ARTICULOS Y
- REDUCCION DE TRAMITES
- PRIVILEGIOS PARA PAISES EN DIFICULTADES
- ° RECIPROCIDAD NO TIENE QUE OTORGARSE
- ° INDISCRIMINADAMENTE
- ° PAISES EN DESARROLLO NO TIENEN OBLIGACION DE ADHERIRSE A TODOS LOS ACUERDOS SOBRE RES TRICCIONES NO ARANCELARIAS

EXCEPCIONES PERMITIDAS

- ° GATT AUN NO CUBRE SERVICIOS (BANCA, TRANSPORTE, SEGUROS) NI INVERSION EXTRANJERA
- ° ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS TIENEN UN REGIMEN ESPECIAL QUE LOS EXCEPTUA DE LOS PRINCIPIOS GENERALES
- ° ART. XVI PERMITE A PAISES EN DESARROLLO APOYAR SU CRECIMIENTO CON SUBSIDIOS - SI NO PERJUDICAN A OTROS - Y SE INFORMA A LOS DEMAS
- ° LAS ACUSACIONES DE INCUMPLIMIENTO SE TIENEN QUE COMPROBAR ANTES DE ACTUAR
- ° PARTE CUARTA DA AMPLIO MARGEN DE ACCION A PAISES EN DESARROLLO



POR LO TANTO

- ° EL GATT SOLO AFECTA LA ECONOMIA DEL PAIS MIEMBRO EN MEDIDA QUE OTORQUE Y OBTENGA CONCESIONES
- ° AL NO PARTICIPAR AMPLIAMENTE, UN MIEMBRO PODRIA VERSE SUJETO A QUEJAS Y PRESIONES PARA MAYOR LIBERALIZACION

LO QUE NO SE PUEDE HACER

- ° PROTEGER INDISCRIMINADAMENTE Y DE FORMA PERMANENTE A LA INDUSTRIA DOMESTICA
- ° DEJAR DE LIBERALIZAR GRADUALMENTE CON BASE EN EL PROTOCOLO NACIONAL

CAPITULO 2

LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO DEL PERIODO 1946-1982

2.1. BREVE ANALISIS DEL MODELO DE INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE MEXICO DEL LAPSO 1946-1970

La situación coyuntural provocada por la Segunda Guerra Mundial, generó un impulso industrializador muy intenso como resultado de la escasez de bienes manufacturados y la demanda creciente de bienes de consumo de los países beligerantes. Ello permitió a México la sustitución de importaciones de bienes de consumo.

Al término de la guerra, la industrialización requirió de un papel más activo del Estado, el cual inició una política proteccionista, con el más intenso uso del permiso previo y del arancel, lo que permitió la existencia de un mercado cautivo para los bienes de consumo.

En cierta forma, las exportaciones de productos primarios (agrícolas, extractivos) y de algunos bienes de consumo semiduraderos, permitieron generar las divisas para las importaciones de bienes de capital e intermedios que requerían el proceso de inversión y la producción industrial.

México adoptó una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones, es decir, la producción industrial orientada hacia el mercado interno.

La etapa de sustitución de bienes de consumo semiduradero y duradero prácticamente concluyó en la década de los años 50's; de ahí en adelante, se avanzó en la sustitución de bienes intermedios y en la década de los setenta se intentó la sustitución de bienes de capital.

El modelo de industrialización consideraba que había un desarrollo en los sectores agrícola e industrial. El primero proveería los productos necesarios para las crecientes zonas urbanas, materias primas para la industria y divisas necesarias para la importación.

Por su parte el sector industrial, en expansión, proveería de empleo a la mano de obra desplazada de la agricultura, de materias primas esenciales para la producción de bienes de consumo; a través de dicho proceso se disminuirían las necesidades de importación en el largo plazo.

Durante treinta y cinco años (1940-1976) México adoptó una política de comercio exterior que intentaba dinamizar la economía a través de la industrialización y crear un fuerte mercado interno. En este sentido el país rompió con una economía de enclave exportadora claramente dependiente y con reducidos efectos internos.⁷

La política de sustitución de importaciones basada en el proteccionismo excesivo, permanente e indiscriminado mostró sus efectos negativos al generar altos costos y una creciente dificultad de dinamizar el sector manufacturero y así poder aumentar la capacidad exportadora de la economía.

El período comprendido de 1940-1958 ha sido denominado de crecimiento con devaluación-inflación. En este período la estrategia de desarrollo adoptado se basó en el modelo de industrialización dirigida hacia el mercado interno. Durante estos años México terminó prácticamente con la primera etapa de Sustitución de Bienes de Consumo (ISI).⁸

Durante esta etapa la política económica se orientó hacia el proteccionismo, adoptando el Estado el papel de agente económico

⁷ EL COMERCIO EXTERIOR Y LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO (1940-1976) DICIEMBRE 23 DE 1977. RENE VILLARREAL A. OP.CIT. P.319.

⁸ LAS SIGLAS ISI SIGNIFICAN INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES. EL COMERCIO EXTERIOR Y LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO (1940-1976) 23 DE NOVIEMBRE DE 1977. RENE VILLARREAL A. OP. P.319.

promotor del proyecto ISI a través de diversas políticas: comercial, cambiaria, fiscal y monetaria.

La política comercial jugó un papel proteccionista a través del arancel y los controles cuantitativos, así como la política cambiaria que reforzó la demanda interna frente a las importaciones.

La Segunda Guerra Mundial (1939-1946) sirvió como estímulo al proceso de Sustitución de Importaciones (SI) a través de la disminución de la oferta internacional y por tanto los instrumentos de política comercial iniciaron su verdadero papel proteccionista después de 1946. En este año el instrumento de política comercial más utilizado fue el arancel específico.

Ya que para 1946 sólo se controlaba a través de licencias de un 10% de las importaciones. En 1947 se crea el Comité Nacional para el Control de las Importaciones y es hasta este año que el sistema de licencias empieza a ser un instrumento proteccionista.

Aunque el Acuerdo Comercial de México con EUA se siguió respetando, 5 000 fracciones elevaron su impuesto de importación introduciéndose por primera vez tarifas ad-valorem y el concepto de "precio oficial", sobre el cual el impuesto debería cargarse.

De esta manera la tarifa ad-valorem venía a compensar el papel desproteccionista que seguía el impuesto específico durante aquel proceso inflacionario.

La política cambiaria utilizó la devaluación del tipo de cambio como uno de los instrumentos proteccionistas más importantes, puesto que las devaluaciones de 1948-49 (de 4.85 a 8.65 pesos por dólar) y la de 1954 (de 8.65 a 12.50 pesos por dólar) representaron un aumento de 158% en el precio nominal del dólar respecto al nivel de 1945.

El proteccionismo se vió reforzado también por otras políticas como la de fomento industrial. Cabe recordar que en 1945 se expide la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla de la Tarifa General de Importación, las cuales permitían la importación de materias primas y bienes de capital necesarios para la producción interna libre de gravamen. Asimismo, la política fiscal orientó la inversión pública hacia la infraestructura

industrial, pasando de invertir un 19% de su inversión total en 1939 a un 30% para 1958.

Durante el período 1940-1958 si bien el Gobierno adoptó el papel de promotor del modelo de ISI no tuvo ninguna política de promoción de las exportaciones, el único impulso que pudieramos considerar dentro de este período se refiere a la forma indirecta como el tipo de cambio favoreció a los precios de las exportaciones a través de las tres devaluaciones habidas durante el período 1948, 1949 y 1954, pero tales efectos indirectos eran rápidamente compensados por el proceso inflacionario interno que se generaba a causa de la política de financiamiento del déficit público.

La razón principal que explica la ausencia de una política de promoción de exportaciones agresiva, proviene que se consideraba que con la Sustitución de Importaciones reduciría la necesidad de divisas y por lo tanto se eliminaría el problema de balanza de pagos.

La política proteccionista llevada para promover el modelo de ISI tuvo como resultado efectos contrarios en la balanza de pagos. El saldo de la cuenta corriente pasó de ser superavitario en 1939 de 39.4 millones de dólares a ser deficitario en 1958 de 241.9 millones de dólares, creciendo a una tasa media anual del 11%.

El deterioro habido en el saldo de la balanza en cuenta corriente se explica por dos motivos: el primero se refiere al desequilibrio estructural provocado por la primera etapa del proceso de ISI, el cual implicó un gran aumento de las importaciones de maquinaria, equipo e insumos industriales, los cuales eran requeridos para la producción de bienes de consumo final que estaban sustituyéndose con producción nacional. Y el segundo, se refiere a la falta de promoción de las exportaciones y el desestímulo recibido por los efectos nocivos del proceso inflacionario interno y por la política proteccionista excesiva, permanente e indiscriminada.

En efecto, en el período 1940-1958 prácticamente se termina con la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (SI) de

bienes de consumo y se avanza con menor intensidad en la de bienes intermedios.

En el sector de bienes de consumo, durante la década de los 40's (1939-1950), la participación de las importaciones dentro de la oferta total decrece en 69% .

La existencia, a través de esta primera etapa de la ISI, de un proceso inflacionario es explicada por las devaluaciones habidas en el período (1948-49 y 1954) y por el creciente gasto público que se financiaba en buena parte con emisión primaria.

Por otro lado, el continuo y permanente desequilibrio externo se explica porque la economía mexicana atravesaba en este período (1939-1958) por su primera etapa de SI. El desequilibrio está determinado en mayor medida por factores estructurales (importación de maquinaria, equipo e insumos industriales para la producción de manufacturas de consumo final), más que por una inadecuada combinación de política comercial, fiscal y monetaria.

Para llevar adelante la ISI, en México se aplicaron una serie de medidas, las cuales transformarían el modelo de enclave o desarrollo "hacia afuera" por el de ISI o de desarrollo "hacia adentro". Los resultados fueron muy distintos, puesto que los incentivos otorgados a la industria nacional, por un lado y el uso de la inversión extranjera, como principal forma de financiar el déficit en cuenta corriente, permitió que la industria sustitutiva de importaciones fuera un campo fértil para la instalación de empresas extranjeras.

El período de desarrollo estabilizador (1959-1970) se caracteriza por el paso de la economía a la etapa avanzada de sustitución de importaciones de bienes intermedios y parte de capital, pues prácticamente se había agotado la sustitución de bienes de consumo. Era necesario tomar las medidas necesarias para ajustar el tipo de cambio, que mostraba una tendencia a la sobrevaluación, aplicar impuestos a los renglones intensivos en importaciones, aumentar la competitividad de las exportaciones y otras medidas para corregir el déficit.

La política comercial fue altamente proteccionista apoyándose

fundamentalmente en el control cuantitativo (régimen de permiso previo a la importación).

En 1961 se reestructuró la tarifa y más de 600 fracciones fueron revisadas con el fin de limitar las importaciones de acuerdo a las condiciones internas y de balanza de pagos.

En 1962 una tarifa ad-valorem adicional del 10% se aplicó a los bienes de importación, considerados de lujo, para subsidiar las exportaciones.

La Regla XIV y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, que siguieron operando en este período, originaron en muchos casos la sobre-capitalización de la industria. Fue significativo el uso intensivo de esta Regla pues bajo su régimen se ampararon más del 90% de las importaciones totales de bienes de capital entre 1958 y 1970.

En lo que se refiere a las exportaciones se instrumentó un mecanismo por el cual las empresas exportadoras de productos manufacturados tenían la posibilidad de obtener la devolución de impuestos sobre ingresos mercantiles y de importación, cuando el grado de integración nacional fuera del 60%, (lo anterior constituye el antecedente directo para el establecimiento de los Certificados de Devolución de Impuestos Indirectos (CEDIS), en 1971).

La evolución de la balanza en cuenta corriente en el período 1959-1970, manifestó claramente los efectos de la estrategia global de desarrollo.

El déficit de la balanza en cuenta corriente se incrementó a una tasa media anual de 19.5% al pasar de 155 millones de dólares en 1959 a 1 100 millones en 1970. Esto puede atribuirse principalmente a que el déficit en la balanza de mercancías aumentó a una tasa media anual de 12.5%, pasando de 262 millones de dólares en 1959 a 955 millones en 1970. Lo anterior se debió a que las importaciones crecieron en 7.9% media anual, mientras que las exportaciones sólo lo hicieron en 5.3%.

El déficit comercial se cubría en parte por una balanza de servicios no financieros favorables, como turismo, transacciones fronterizas y servicios por transformación.

Como consecuencia de la forma del financiamiento del déficit en cuenta corriente, los pagos de renta al capital extranjero (inversión extranjera directa y préstamos externos), aumentaron a un nivel sin precedentes al pasar de 16.9 millones de dólares en 1959 a 700 millones en 1970, lo que significó una tasa media de crecimiento anual de 13.8%.

La dependencia del capital extranjero originó que para 1965 la inversión extranjera en México controlará una tercera parte de la producción manufacturera, con menos del 1% de empresas extranjera en dicho sector, lo anterior no sólo muestra la concentración y control de la inversión extranjera del sector más dinámico de la economía, sino también el grado de imperfección de la estructura de mercado en que las empresas operan.

2.2 FRACASO DE LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA, LA POLITICA COMERCIAL Y ARANCELARIA DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS SETENTAS Y LA ALALC.

FRACASO DE LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA

La industrialización siempre ha sido considerada por la Comisión Económica para América Latina como uno de los factores fundamentales para el desarrollo económico.

La magnitud y las características actuales de la industria latinoamericana son fruto de crecimiento, en él han actuado factores de distinta naturaleza, vinculados a los acontecimientos de la economía mundial. Aunque estos factores presentan muchos rasgos en común, su importancia ha sido muy distinta en cada país latinoamericano.

Hasta fines de los años veinte, las economías latinoamericanas se caracterizaban por su desarrollo hacia afuera; a partir de entonces, las nuevas condiciones del comercio internacional determinaron el cambio a una modalidad de desarrollo hacia adentro. Se asocia esa caracterización a la expansión predominante de los sectores de producción primaria antes de la crisis y a la insistencia posterior en la Sustitución de Importaciones, lo que a su vez se traduciría en el surgimiento o

fortalecimiento del proceso de industrialización.

Es frecuente afirmar que la crisis de los años 30's marcó una etapa de cambios fundamentales en el ritmo y en las modalidades del desarrollo latinoamericano, cambios que influyeron particularmente en su proceso de industrialización.

La Sustitución de Importaciones fue una exigencia para intentar el desarrollo de las economías latinoamericanas y quedó asociada a los factores dinámicos para el proceso de su industrialización.

América Latina se caracteriza por un rápido crecimiento demográfico y por una declinación progresiva en el ritmo de generación de empleos, situación que ha pesado sobre los demás sectores económicos lo que conduce a un permanente esfuerzo para tratar de ofrecer empleo productivo a la población en edad activa.

Los objetivos ocupacionales han constituido así otro de los factores que llevaron a reconocer a la industrialización como una exigencia del desarrollo latinoamericano.

Las exigencias de la industrialización emanadas de las necesidades de Sustitución de Importaciones y de absorción de mano de obra no fueron las únicas que se han planteado en el desarrollo de las economías latinoamericanas.

Frente a las limitaciones del sector externo, la industria no se circunscribía a reemplazar una corriente de abastecimientos importados por una producción interna, sino también a sustituirla como factor dinámico al desarrollo de la economía nacional; frente a las crecientes dificultades para ampliar las exportaciones latinoamericanas de productos primarios.

Se consideraba que, el desarrollo industrial estaba llamado a constituir factor esencial de integración, de las economías nacionales y de creciente equilibrio en el desarrollo regional tanto en el ámbito interno como en el conjunto de las economías latinoamericanas, estipulando un uso más eficaz de los recursos

naturales de cada región o atenuando los efectos de disparidades muy acentuadas en la dotación de esos recursos. Se considera a menudo a la insuficiencia de los recursos de capital como uno de los obstáculos principales a una expansión más rápida de la industria latinoamericana, y a una incidencia particularmente acentuada de las cargas de capital como una de las razones determinantes de los altos costos de producción que exhiben muchas de las ramas de la actividad manufacturera.

A partir de la segunda mitad de la década de los 50's, los países latinoamericanos iniciaron una tendencia a simplificar los sistemas, cuya complejidad había llegado a hacerlos ineficientes.

Se llega así a la década de los 60's, con un control cambiario sencillo o nulo, sus restricciones que consisten en derechos aduaneros de importancia secundaria y en recargos o impuestos adicionales de efectos equivalentes. Así como en algunos casos, la obligación de instituir depósitos previos a la importación. El desarrollo industrial de América Latina ha sido relativamente lento. La estructura del sector manufacturero no estaba completa, y persistían en forma aguda ciertos problemas trascendentes, como el desequilibrio externo y el desempleo. Los principales problemas de la industrialización son de orden estructural, es decir, que se relacionan con determinados factores naturales económicos, sociales, culturales y políticos, que condicionan el desarrollo industrial.

Así el desequilibrio del comercio exterior de la mayoría de los países es un factor estructural, que influye en la protección, el proceso sustitutivo de importaciones, implica un aumento de la dependencia financiera y empresarial externa; suele ser factor importante de la inflación, los accidentes que le son propios inspiran con frecuencia, cambiantes políticas de restricción, expansión o estabilización, hecho que se menciona como uno de los factores estructurales que repercuten en el comportamiento del sector empresarial.

Se planteaba que la estrategia podía discutirse de acuerdo con los tres caminos del desarrollo industrial: la producción de

manufacturas para responder al crecimiento del mercado interno; la Sustitución de Importaciones; y la exportación de productos industriales.

LA POLITICA COMERCIAL Y ARANCELARIA DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS SETENTAS

En el período de 1971-1976, la racionalización de las transacciones con el exterior, así como la promoción del desarrollo industrial constituyen los principales objetivos a alcanzar.

Sin embargo, la permanencia del modelo de Sustitución de Importaciones, como la principal estrategia de industrialización, ocasionó que el desequilibrio externo alcanzara niveles significativamente altos.

La tendencia a la agudización del déficit en cuenta corriente, no pudo modificarse a pesar de que se presentaron algunos cambios a la política comercial en el período 1971-1976.

Se tenían como objetivos la reestructuración del sistema proteccionista y el establecimiento de estímulos y subsidios a la exportación de productos manufacturados.

Para alcanzar el primer objetivo, los principales cambios a la política comercial fueron los siguientes:

- a) Las fracciones de la tarifa se redujeron de 12,887 que existían en 1970 a 7,275 en 1975, adoptándose el criterio de gravar a los productos conforme a su grado de elaboración. El establecimiento de nuevas tasas pretendía eliminar el carácter excesivo y discriminatorio de la protección arancelaria existente.
- b) El impuesto específico desapareció en la nueva tarifa, quedando sólo impuestos ad-valorem. Además los precios oficiales para el cobro de impuestos se fijaron de acuerdo a los precios internacionales.
- c) Se suprimió la Regla XIV que concedía una exención del 65% en la importación de maquinaria y equipo, así como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, con lo que se intentaba evitar la sobrecapitalización de la industria.

A pesar de las medidas señaladas continuó acentuándose la tendencia al desequilibrio externo, en agosto de 1975 todas las importaciones quedaron sujetas a permiso previo, lo que originó un aumento en el proteccionismo, agravado por una mayor ineficiencia en la asignación de los recursos.

Por otra parte, nuevamente se consideró un subsidio hasta de 75% de los impuestos por la importación de maquinaria, siempre que éste se destinara a la producción para exportación o de Sustitución de Importaciones de bienes de capital.

En lo que se refiere a la promoción de las exportaciones de productos manufacturados, se establecieron las siguientes medidas:

a) Devolución de impuestos indirectos a la exportación de productos manufacturados de acuerdo a su grado de elaboración de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS).

Este estímulo sólo se otorgaba anteriormente a los productos terminados.

b) El régimen anterior se extendió a las ventas realizadas en las zonas y perímetros libres y en la zona fronteriza del norte, si tales ventas permitían sustituir importaciones.

c) Se establecieron estímulos para la creación de empresas comerciales exportadoras, a las cuales también se otorgó el beneficio de la devolución de impuestos indirectos.

Sin duda la política de promoción a las exportaciones de manufacturas originó su crecimiento significativo a partir de 1971. Sin embargo, las medidas adoptadas fueron insuficientes para permitir la disminución del déficit comercial.

Esto se debió por una parte a la permanencia del sistema proteccionista, que continuó garantizando mercados cautivos y mayor rentabilidad para la inversión en el mercado interno de Sustitución de Importaciones que para la exportación. Cabe destacar la importancia de las empresas transnacionales en el sector manufacturero, las que participaban en 1970 con el 34.9% de la producción y recibían un alto grado de protección. Asimismo, las empresas no tuvieron, que preocuparse por su eficiencia (en

términos de precios y calidad), lo que les impidió concurrir al mercado externo en condiciones competitivas.

Por otra parte, la sobrevaluación de la tasa de cambio constituyó el principal desestímulo a la exportación. Este fenómeno que se presentaba desde la década de los 60's, alcanzó un nivel de 20% en 1970, elevándose a 32% y 42% en 1975 y agosto de 1976 respectivamente.

La sobrevaluación de la tasa de cambio de 42% en agosto de 1976, significó que las importaciones recibían un subsidio implícito de 42% al abaratare el precio del dólar de 12.50 que era en 1954, a 8.80 pesos por dólar exportado en 1976.

De esta forma se observa que tanto la política comercial como la cambiaria, durante el período 1971-1976, tuvieron efectos desfavorables en la promoción de las exportaciones mientras que se alentó mayor dependencia de las importaciones.

La devaluación del peso en agosto de 1976 constituye el primer paso dentro del diseño de una nueva política. Sin embargo, la tasa de cambio favorable por si sola no podrá resolver el problema del desequilibrio externo, sino que se requiere la instrumentación de un conjunto de medidas coherentes entre si, dentro de las cuales un programa de estímulo a la productividad de promoción, apoyo a la exportación y sustitución selectiva, eficiente de bienes de capital constituyen el aspecto fundamental en la transición a un nuevo modelo de desarrollo.

En el período 1971-1976 el déficit en cuenta corriente creció a una tasa media anual de 33.0%, al pasar de 726.4 millones de dólares en el primer año mencionado, a 3,023.7 millones en el último. Lo anterior puede atribuirse principalmente a que el déficit en la balanza de mercancías aumentó en 25.1% media anual, pasando de 890.6 millones de dólares en 1971 a 2,371.8 millones en 1976. El creciente déficit en la balanza de mercancías, inherente al modelo de industrialización seguido, implicó una tasa de crecimiento de las importaciones (21.7%) superior a la de las

exportaciones (19.3%).⁹

Lo anterior puede apreciarse a través de la participación de las importaciones y exportaciones en el Producto Interno Bruto (PIB).

La participación de las exportaciones en el PIB pasó de 3.8% en 1971 a 4.2% en 1976, mientras que la participación de las importaciones aumentó de 6.2% a 7.6% respectivamente, registrándose en 1974, la participación más alta en este período (9.3%).¹⁰ El comportamiento de las importaciones se debió principalmente a la crisis agrícola que ocasionó compras masivas de granos, especialmente maíz y trigo, por lo que la participación de los bienes de consumo en la importación total aumentó en forma notable.

Por otra parte, el esfuerzo emprendido por el Estado para superar ciertos obstáculos en infraestructura e industria pesada, provocó un acelerado incremento en las importaciones del sector público.

En el caso de las exportaciones, a pesar de que los productos manufacturados mostraron un gran dinamismo, la caída de las exportaciones agrícolas tradicionales fue determinante. El aumento en la captación de divisas se debió fundamentalmente al efecto precio y no al aumento en los volúmenes exportados.

La balanza de servicios que tradicionalmente había registrado un saldo favorable, se tornó deficitaria en 1975 y 1976, debido al considerable incremento de los pagos de renta al capital extranjero.

Por su parte, la balanza de servicios no financieros (turismo, transacciones fronterizas y servicios por

⁹ ESTADISTICAS DEL BANCO DE MEXICO VARIOS NUMEROS 1978.

¹⁰ BANCO DE MEXICO, ESTADISTICAS DE LA OFICINA DE CUENTAS DE PRODUCCION 1960-1976, MEXICO: BANCO DE MEXICO, SUBDIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA Y BANCARIA 1977.

transformación), que en años anteriores financiaba una parte importante del déficit en la balanza de mercancías, disminuyó de 82.8% en 1971 a 50.9% en 1976.¹¹

La dependencia del capital extranjero provocó que se incurriera en costos sumamente altos, tanto por el pago de servicio de la deuda como por la remisión de utilidades de las empresas con inversión extranjera. Hacia 1976 éstos pagos habían sobrepasado las entradas netas de capital por inversión extranjera directa.

En esta forma, continuar financiando el desequilibrio externo con capital extranjero, significaba no solamente aumentar la dependencia, sino que además las posibilidades de hacerlo cada vez eran más limitadas, tanto por la carga adicional que representaban sobre la balanza comercial, como por el volumen de recursos que se requerían para financiar dicho desequilibrio, en un mercado internacional de crédito cada vez más restringido.

De aquí, que en los años de 1978 a 1982 se esperaba que las exportaciones y la sustitución selectiva y eficiente de bienes de capital, deberían no sólo ser el motor de la industrialización y el crecimiento, sino también el mecanismo para reducir el déficit de balanza de pagos y la dependencia del capital extranjero.

Sin duda la política comercial de México ha sido fundamental para la estrategia de desarrollo, a través del esquema proteccionista de fomento a la industrialización sustitutiva de importaciones.

La experiencia histórica y la situación actual de la economía mexicana y el contexto internacional indican que la política comercial deberá jugar un nuevo papel en los próximos años, que permitan hacer compatibles el crecimiento del comercio exterior con el desarrollo económico en general y equilibrio en la balanza

¹¹ ESTADISTICAS DEL BANCO DE MEXICO VARIOS NUMEROS 1977.

de pagos.

Para ello, la nueva política comercial deberá contemplar los siguientes aspectos:

- a) Fomentar la eficiencia de la estructura industrial.
- b) Promover las exportaciones no petroleras aceleradas de bienes y servicios, en particular de manufacturas.
- c) Alentar la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones de bienes de capital.

Para estos propósitos, la política comercial deberá coordinar adecuadamente a las políticas de importaciones, de Sustitución de Importaciones, de fomento a las exportaciones, así como a la política cambiaria, de desarrollo tecnológico e inversión extranjera.

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

Esta Asociación de Libre Comercio, fundada en 1960, por el Tratado de Montevideo, pretendió establecer una zona de libre comercio que debía perfeccionarse en un plazo de 12 años, a partir de su entrada en 1961.

Igualmente acordó que al término del período de transición, cuando se liberaría el comercio, las partes contratantes procederían a examinar los resultados obtenidos en la aplicación del Tratado a fin de iniciar las negociaciones necesarias para la mejor consecución de los objetivos de dicho instrumento y adaptarlo a una nueva etapa de integración económica. El Protocolo de Caracas, firmado en 1969, modificó los plazos, extendió el período de transición hasta 1980 y dispuso que las negociaciones colectivas previstas en el artículo 61 del Tratado de Montevideo se llevarían a cabo a partir de 1974.

La primera reunión de las negociaciones colectivas se llevó a cabo en Buenos Aires del 19 al 27 de agosto de 1974; en ella se analizaron los siguientes temas:

- a) El desarrollo del programa de liberalización establecido en el Tratado de Montevideo;
- b) La actividad en el campo industrial, principalmente lo relacionado con los acuerdos de complementación;

c) El comercio intrazonal de los productos agropecuarios y las políticas aplicables. Sus resultados quedaron registrados en la Declaración de Buenos Aires, documento que reiteró la voluntad política de continuar en el proceso de integración económica de la ALALC.

Con este objetivo se manifestó el propósito de adecuar los mecanismos de liberación existentes con el fin de propiciar una equilibrada expansión de las relaciones comerciales en beneficio para todos los sectores de la producción y el consumo, también se declaró la intención de continuar los esfuerzos encaminados a la progresiva coordinación armonización de sus políticas económicas.

En la segunda reunión de negociaciones colectivas celebrada en Quito del 23 al 28 de septiembre de ese mismo año, se consideraron los temas referentes a la cooperación financiera y a otros campos así como la armonización y coordinación de políticas económicas.

Sobre el primer tema las partes contratantes reconocieron la importancia de los avances logrados en el campo financiero y monetario, debido principalmente a los trabajos y acciones realizados por el Consejo de Política Financiera y Monetaria y por la Comisión de Asuntos Monetarios, acordando que esos organismos prosiguieran con sus fructíferas labores.

Se recomendó seguir avanzando en el perfeccionamiento del sistema de compensación multilateral de saldos y créditos recíprocos y del Acuerdo de Santo Domingo. Asimismo, se planteó la urgente necesidad de poner en vigor el mercado para las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas (ABLAS) y se recomendó la realización de estudios sobre:

- a) El financiamiento del comercio intrazonal;
- b) La conveniencia de la participación de las instituciones financieras de desarrollo en el financiamiento de la integración, y
- c) La coordinación financiera para el desarrollo de la integración regional.

Durante esta reunión también se analizó el tema referente a

los aspectos institucionales, coincidiendo en la conveniencia de reestructurar los órganos y mecanismos jurídicos de la ALALC.

Sin embargo, no se logró sentar las bases para dicha reestructuración, acordándose crear un grupo ad hoc, cuyas conclusiones serían presentadas en la tercera reunión de negociaciones colectivas.

De acuerdo con lo acordado en las reuniones de Buenos Aires y Quito, a efecto de profundizar en algunos temas, sesionó entre el 14 de octubre y el 1 de noviembre de 1974, en la ciudad de Montevideo el grupo ad hoc integrado por representantes gubernamentales, que analizó los siguientes puntos:

- a) El programa de liberación comercial principalmente el mecanismo de desgravación automática; la eliminación de restricciones no arancelarias y las márgenes de preferencia zonal; la lista común y las concesiones limitadas;
- b) Los acuerdos de complementación industrial, con especial énfasis en la fijación de normas y procedimientos para que en la suscripción de este tipo de acuerdos se promueva su naturaleza productiva y no estrictamente comercializadora, estimulando también la concertación de los acuerdos multisectoriales;
- c) Los acuerdos para promover el comercio agropecuario;
- d) Los convenios por pares o grupos de países.

La tercera rueda de negociaciones colectivas se efectuó del 2 al 11 de diciembre de 1974 en la ciudad de Montevideo.

En esta ocasión se analizó en forma amplia el tema referente a la situación de los países de menor desarrollo económico relativo y se realizó una evaluación global de los resultados de las reuniones de Quito y de Buenos Aires, así como de los informes de los grupos de trabajo.

En agosto de 1975, del 4 al 29, se llevó a cabo la segunda parte de la tercera reunión de negociaciones colectivas, de conformidad con lo acordado en el XIV período ordinario de sesiones de la Conferencia de la ALALC, en esta reunión se decidió examinar;

- a) el programa de liberación del comercio,
- b) los tratamientos diferenciales entre los países miembros,
- c) los países de menor desarrollo económico relativo y,
- d) los acuerdos de cooperación económica por pares o grupos de países.

Esos cuatro temas reflejaron los intereses prioritarios de las partes contratantes.

2.2 LA POLITICA COMERCIAL DE LUIS ECHEVERRIA

Al iniciarse la década de los 70's la imagen que de México se tenía en los círculos de poder económico era la de un país excepcionalmente afortunado y privilegiado dentro de los de su clase: crecimiento económico, solidez monetaria, solvencia crediticia y estabilidad eran las condiciones necesarias, y suficientes para considerarlo así.

De una economía agrícola y rural se había transformado en buena medida en una predominantemente urbana e industrial, (pero esa imagen de México sólo correspondía a una parte de la verdad).

El reverso de la moneda, era que en el año de 1970, los desempleados se acumulaban rápidamente y la satisfacción de las necesidades de servicios educativos, médicos, sanitarias y de vivienda tenía un retraso de lustros.

La generación de energía eléctrica se detenía ante cuestiones financieras, al igual que la producción petrolera, la siderúrgica y la minería. Lo más grave de todo: la autosuficiencia en materia de producción de alimentos, que se había conservado hasta principios de la década de los 60's, se hizo insostenible a causa de la descapitalización del campo.

El crecimiento del mercado interno también se estancaba: poco podían comprar cuando sus ingresos aumentaban con un retraso de dos años con respecto a los precios y mucho menos aún los campesinos cuyas remuneraciones -obtenidas por sus productos y su productividad- fueron forzadas de modo persistente a la baja.

Las exportaciones de las maquiladoras aparecieron por primera vez en las estadísticas mexicanas de balanza de pagos en 1970, en ese mismo año alcanzaron un valor neto de 81 millones de dólares.

La administración de Luis Echeverría Álvarez, se propuso mantener el ritmo de desarrollo económico dentro de un mayor esfuerzo redistributivo para atenuar los desequilibrios económicos y sociales, ello implicaba no sólo sostener el ritmo de la acumulación y una tasa de crecimiento del producto, al menos equivalente al ritmo de los 60's, sino también conservar e incrementar la faceta social de la intervención del Estado.

En las condiciones de la economía mexicana ello significaba acrecentar el déficit público como también el endeudamiento externo.

La mayor participación de la industria pesada implicaba un aumento de la inversión bruta fija, que suponía un incremento del ahorro disponible.

El Estado se proponía incrementar la captación de ahorro en las proporciones requeridas por el endeudamiento en lo fundamental, y realizar por si mismo parte de la inversión productiva a través de la ampliación de las empresas paraestatales.

La política redistributiva se anunciaba como un factor esencial en la futura actuación del Estado y en la orientación de la nueva política económica, tenía la intención de atenuar las desigualdades sociales, regionales y sectoriales mediante la canalización de recursos.

El Estado proponía reducir en parte el déficit fiscal mediante una serie de acciones coordinadas en la dirección de incrementar la rentabilidad del sector paraestatal.

En esa misma dirección el objetivo de lograr un rápido crecimiento y la diversificación del comercio exterior, aprovechando las condiciones favorables de la demanda externa en apoyo de lo cual se anunciaba una política externa abierta especialmente hacia los países del llamado "Tercer Mundo".

Con el incremento de los ingresos por exportaciones se esperaba atenuar los desequilibrios generados por el déficit de la balanza de mercancías y servicios.

Desde el punto de vista de la aplicación de la inversión pública destaca el objetivo de ampliar la capacidad productiva en

los sectores básicos (acero, fertilizantes, electricidad, petroquímica básica, etc.). Como también incrementar el grado de complejidad del aparato estatal a través de la creación de una red intermedia de agencias gubernamentales orientadas a coordinar el ambicioso programa de apoyo a los sectores marginados, de ampliación y promoción de las empresas del sector público, y de promoción internacional.

Desde un punto de vista más general, la política económica del régimen de Luis Echeverría se caracterizó por aplicar a fondo una política expansionista destinada a elevar la tasa de crecimiento del PIB.

El incremento considerable del gasto público permitió en efecto superar la caída de la tasa de crecimiento del producto entre 1970 y 1971, (acentuada coyunturalmente por la recesión de la economía norteamericana), no obstante después de un ritmo relativamente modesto, la economía mostró una nueva desaceleración.

BREVE RESUMEN ANUAL DE LA POLITICA SEXENAL DE LUIS ECHEVERRIA

Año de 1971. La economía mexicana inicia una fase crítica en la cual desaparecieron los signos exitosos de la etapa del desarrollo estabilizador y afloraron los del deterioro.

Los primeros signos visibles de la crisis fueron el surgimiento de fuertes presiones inflacionarias después de un prolongado lapso de estabilidad de precios y la contracción de la inversión privada.

Frente a estas presiones inflacionarias y la tendencia creciente del desequilibrio externo y del déficit fiscal, que se advertían desde fines de los 60's, en 1971 el gobierno optó por realizar algunos ajustes a la economía por las vías de estabilidad de la década anterior. Los ajustes consistían en hacer descender la tasa de crecimiento del PIB hasta el 5% pues de este modo se pensaba que las importaciones no aumentarían, frenándose así el crecimiento del desequilibrio externo y del déficit fiscal, al mismo tiempo se controlaban las presiones inflacionarias. Pero esta medida estabilizadora resultó excesiva y la tasa de

crecimiento del PIB se redujo hasta 3.4%, es decir, a un ritmo apenas similar al crecimiento de la población, entrando así la política mexicana a su primer año de estancamiento productivo.

Con estas medidas se logró que el déficit externo se redujera en 23.2% respecto a 1970, pero esto se logró debido a la contracción programada de la inversión pública y la disminución real de la inversión privada. La caída de la inversión privada se explica, a su vez, por distintas causas. En primer lugar, por la tendencia al agotamiento progresivo del patrón autolimitativo; en segundo lugar, debido a la política económica diseñada para 1971 que por lo menos incluía la contracción de la inversión pública ya apuntada y la restricción monetaria puesta en acción; y en tercer lugar a la cautela con que se conducen por lo general, los empresarios durante el primer año de un nuevo sexenio presidencial.

Al disminuir la inversión bruta como un todo, las importaciones cayeron y todo ello incidió en la apuntada reducción del déficit externo. Pero este comportamiento de la inversión condujo al estancamiento del producto per cápita, que se vio acompañado de una disminución real en la tasa de crecimiento del consumo privado, que de 6.9% en 1970 descendió a 5.1% en 1971.

En parte, esa evolución del consumo privado obedeció a la caída del salario real (el salario mínimo general, en pesos de 1968, pasó de 22.9 en 1970 a 21.7 en 1971, es decir, una caída de 5.2%).

Año de 1972. En contraste con el año anterior el gasto público fue incrementado en 24.6% en términos reales en particular la inversión pública aumentó aceleradamente, se acordó una fuerte expansión de la oferta monetaria, incidiendo todo ello en la recuperación del crecimiento del consumo privado.

A esta recuperación del consumo se asocia la recuperación de los salarios reales.

El ritmo más acelerado de la actividad económica y la continuación de las presiones inflacionarias provocaron un aumento en las ganancias del capital. Sin embargo esto no se tradujo en la ampliación del aparato productivo manejado por los empresarios,

pues la inversión privada continuó descendiendo. De modo que la tasa de crecimiento del PIB, que en 1972 alcanzó un crecimiento de 7.3% en términos reales, debe interpretarse como un resultado del fuerte incremento de la inversión pública y de un importante aumento en la tasa de crecimiento de las exportaciones, que pasó de 8.0% en 1971 a 20% en 1972.

La fuerte expansión del gasto público combinada con el insuficiente crecimiento de los ingresos públicos, casi duplicaron el crecimiento del déficit público, que se elevó a 97.7% en 1972.

La política de freno y arranque de 1972, que habría de incidir desfavorablemente en la evolución de la economía, contribuyó sin duda a acentuar la crisis, como lo muestra el estancamiento de la inversión privada durante esos dos años.

Año de 1973. En ese año el producto interno sostuvo una tasa de crecimiento de 7.6% debido a que se sostuvo la tasa de crecimiento de la inversión pública en 22.9% y un repunte de la inversión privada que creció a 10.8%. En ese año las presiones inflacionarias comenzaron a disiparse.

Año de 1974. A partir de este año la producción interna cobra una dinámica más apegada a las condiciones estructurales de la economía, la tasa de crecimiento del PIB disminuye a 5.9%.

En realidad los altos ritmos de la actividad económica de 1972 y 1973 fueron en alguna medida artificiales, dado el estancamiento de la inversión privada, aquéllo fue posible dado el elevado gasto público y el consiguiente endeudamiento externo del Estado.

Como resultado de la política restrictiva de 1974, la tasa de crecimiento del déficit fiscal pasó del 42.2% en 1973 al 12.5% en 1974, sin embargo esto fue acompañado por la disminución del crecimiento del producto interno, y el déficit del sector público pasó de representar el 6.0% del PIB en 1973, al 6.3% en 1974.

Al actuar juntos los elementos determinantes del aumento de los precios, en 1974 la economía mexicana experimentó la tasa más alta de inflación del período correspondiente al régimen presidencial 1971-1976. De modo que la contracción productiva y la inflación interna se vino a sumar el estancamiento y la

inflación internacional.

Año de 1975. A pesar del estancamiento de la tasa de crecimiento, las exportaciones que en 1975 crecieron 0.6% (dólares corrientes) respecto al año anterior, la tasa de crecimiento del déficit externo tuvo una fuerte, contracción al pasar de 117.6% en 1974 a 44.4% en 1975; en ello influyó la disminución del crecimiento de las importaciones, cuyo ritmo de aumento se redujo 48.2% en 1974 a sólo 12.3% en 1975.

El volumen de importaciones de ese año debe atribuirse de manera preponderante a la fuerte expansión real de la inversión pública (19.9%), pues la inversión privada después de dos años (1973-1974) en los que el capital privado invirtió principalmente para reponer el capital fijo consumido, volvió a contraerse, disminuyendo en 1.6% en términos reales respecto del año anterior.

La recuperación programada de la inversión pública no logró compensar la recaída de la inversión privada, por lo que la tasa de crecimiento de la inversión bruta fija total tuvo una nueva disminución al pasar de 8.7% en 1974 (16.0% en 1973) a 6.9% en 1975. Este fue el factor fundamental que determinó una nueva contracción de la tasa de crecimiento del producto interno, que de 5.9% en 1974 pasó a 4.1% en 1975 y que produjo un aumento considerable de desocupados.

Además, en el contexto de una política económica de "freno y arranque" y de decisiones de última hora, tendía a imponerse el apresuramiento y la improvisación en el diseño y aplicación de los programas gubernamentales, con lo que perdió eficacia la inversión pública.

Debido a la fuerte expansión de la inversión y el consumo público, el déficit fiscal creció a una acelerada tasa de 66.8% pese a los efectos de las adecuaciones fiscales de diciembre de 1974. A esto se vinculó la continuación de los fuertes crecimientos de la deuda pública externa e interna, que aumentaron 43.0% (1974) y 36.8% (1975).

Año de 1976. La crisis de la economía mexicana de 1976 se expresa con toda su fuerza: lo que debería haber aumentado, disminuyó, y lo que debería haber disminuido aumentó.

El gobierno se declaró derrotado: cesó primero en su esfuerzo por sostener el ritmo de actividad económica y renunció finalmente a sostener el tipo de cambio.

A pesar de que el estancamiento productivo provocó una disminución importante en la tasa de crecimiento de los recursos gubernamentales, la caída del gasto público hizo que por primera vez, en ese período, el déficit fiscal invirtiera su tendencia disminuyendo drásticamente.

Con todo esto el endeudamiento público continuó creciendo aceleradamente, en particular la deuda externa aumentó 37.4% respecto de 1975.

Y en tanto que el desempleo y los precios aumentaron, se adoptó una política salarial de recuperación para quienes permanecían empleados.

Los descensos de la inversión y de la actividad económica general provocaron una fuerte disminución del desequilibrio externo.

La fuga de capitales, que había comenzado desde 1973, a partir de las primeras semanas de 1976 cobró una dinámica irrefrenable. Al mismo tiempo se aceleró la contracción de recursos captados por la banca. A fin de enfrentar ambas tendencias, en marzo de 1976 el Banco de México autorizó en todo el país la apertura de depósitos en dólares hasta por un 10% del pasivo exigible de las instituciones de depósito y de las financieras.

El resultado fue que ni se estimuló la captación ni se frenó la fuga de capitales y sí se provocó una reconversión de pasivos en moneda nacional a pasivos en dólares.

La inversión privada nacional permaneció estancada, cubriendo únicamente sus gastos de depreciación, lo que condiciona la expansión de la inversión pública, la que creció 43.4% a precios corrientes.

CRISIS DE 1976-1977

Para 1976, la crisis económica mexicana se intensificó ya que los propósitos de lo que se dió en llamar estrategia del

desarrollo compartido, "no fueron compartidos" por la inversión privada, la que a partir de 1973 se contrajo en renglones básicos de nuestra economía, provocando en el corto plazo escasez y especulación desmedida.

En este año se registró un déficit en la balanza de pagos de más de 26,000 millones de pesos entre enero y agosto; un alto nivel de deuda externa, con un monto cercano a los 20,000 millones de dólares; el aumento substancial de las importaciones que durante los primeros 9 meses crecían a una tasa de 21.1%, mientras que las exportaciones decrecían en el mismo lapso a una tasa de 12.1% la falta de dinamismo en los ingresos por servicios turísticos y la impresionante fuga de capitales, que condicionaron una disminución peligrosa en las reservas del Banco de Mexico.

Todos estos fenómenos subyacentes de la estructura económica, coincidieron con la intensificación de problemas internos como el relativo a la Ley de Desarrollo Urbano que tendía a "suprimir e invadir la sagrada propiedad privada". En el plano externo, el boicot de judíos en los E.U. para las misiones turísticas de nuestro país, así también la campaña feroz contra el tercermundismo.

Ya desde los primeros meses de 1976, se rumoraba la devaluación; dicho rumor lo desmintió el Secretario de Hacienda señalando que "el crédito del país y la firmeza de nuestra moneda son hechos irrefutables que están por encima de las campañas que cíclicamente se alzan en contra de nuestras instituciones". Sin embargo el 31 de agosto de 1976 el mismo Secretario anunció que el gobierno había decidido modificar la paridad del peso respecto al dólar norteamericano en una proporción cercana al 100%.

Posteriormente el propio Secretario se comprometía seguir una política de moderación salarial y de disciplina en el gasto.

La flotación regulada que pasará a los anales de la historia económica como devaluación, supuestamente se concibió para corregir el desequilibrio del sector externo, más aún la decisión se acompañó de una nueva estrategia económica y financiera que contenía las siguientes medidas:

- a) Sobretasa del impuesto a la exportación.

- b) Supresión temporal de los CEDIS
- c) Ajustes salariales
- d) Aumento de la tasa de interés
- e) Reducción del gasto público

La nueva estrategia delineada en septiembre de 1976 concebía no sólo recuperar la capacidad competitiva de nuestras exportaciones de bienes y servicios, sino también buscaba proteger el salario de los trabajadores, controlar el déficit público y regular el crecimiento del crédito.

Al arribo del nuevo gobierno en diciembre de 1976 se reconocía que dos fuerzas poderosas condicionarían la resolución de los grandes problemas nacionales.

- a) La crisis -devaluación- del 76 más que coyuntural es de naturaleza estructural.
- b) Los cambios que se operarían, estarían condicionados al compromiso del gobierno mexicano de seguir las medidas de política monetario fiscal, impuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Año de 1977. La crisis estructural se refleja en los crecientes desequilibrios en el sector externo (llegó a casi 23,000 millones de pesos en 1977), desequilibrios en el nivel de desempleo (millón y medio de desempleados y ocho millones de subempleados, en 1977), distribución del ingreso (en 1970, el 50% de las familias con más bajo ingreso recibía el 15% del ingreso personal disponible; en el otro extremo, el 20% de las familias con más altos ingresos recibían el 64% del ingreso, y el 10% de las familias más ricas menos de 900 mil familias recibían el 51% del ingreso; asimismo, la CTM anunció que para 1978 al 50% de las familias absorbía el 18% del producto, mientras que un 10% de familias concentró el 30% del producto).¹²

¹² REUNION PARA LA REFORMA ECONOMICA, CONVOCADA POR LA CTM EN AGOSTO DE 1978; DATOS TOMADOS DE LA PONENCIA PRESENTADA POR EL LICENCIADO ARTURO ROMO.

El déficit financiero consolidado del sector público fué, hasta 1976, de 130 000 millones de pesos; la inversión extranjera directa ascendió en 1976 a 5,085 millones de dólares; finalmente, en 1977 se terminó con la más alta tasa de inflación de ese sexenio (el Índice Nacional de Precios al Consumidor aumentó 28.9% y el implícito del PIB creció 30.4%).¹³

Por encima de tantos desequilibrios, el Convenio de Facilidad Ampliada con el FMI, firmado en septiembre de 1976, contempló la canalización de recursos financieros por el monto de 900 millones de dólares, a condición de que el gobierno mexicano cumpliera con el programa fijado durante tres años 1977-1979, programa en el que destacan:

- a) Tope salarial del 10%.
- b) Disminuir el déficit del sector público del 8.2% del PIB que representó en 1976 al 2.5% para 1979.

RESUMEN DE LA CRISIS DE 1976-1977

Entre 1970 y 1975 la economía necesitó de 14 508.9 millones de dólares para mantener la libertad cambiaria y el tipo de cambio fijo. La industrialización vía Sustitución de Importaciones ejerció un impacto definitivo sobre la balanza de pagos.

Modificó la estructura de las importaciones en la medida en que requirió de bienes intermedios y de capital que anteriormente no se importaban, produciendo con ellos bienes de consumo que hasta entonces se adquirían en el mercado exterior.

Tanto por tipo de bienes como para el total del sector manufacturero, el índice de Sustitución de Importaciones mostró una tendencia negativa en estos años.

La política cambiaria mantuvo un tipo de cambio fijo e independiente de los diferenciales de inflación, lo que implicó la

¹³ VARIOS AUTORES, MEXICO HOY. SIGLO XXI EDITORES, MEXICO 1979, P.60.

sobrevaluación del peso, ocasionando con esto el estancamiento de las exportaciones y el auge de las importaciones, agravando por tanto el déficit en la balanza de pagos.

Dos hechos condujeron a una nueva fase en el desarrollo del modelo de Sustitución de Importaciones (SI): uno fue la devaluación de 1976 efecto más elocuente del creciente desequilibrio con el exterior, y el segundo, de naturaleza interna, está relacionado con la consolidación de un nuevo sector que sustentará el crecimiento económico; fue el dinamismo del sector petrolero que propició en la economía mexicana una fase de expansión acelerada del PIB entre 1977 y 1981.

Desde este punto de vista, desarrollo y subdesarrollo son procesos simultáneos; las dos caras de la revolución histórica del sistema capitalista, que han estado vinculados de una manera funcional, es decir que interactúan y se condicionan mutuamente.¹⁴

La Teoría de la Dependencia plantea que la estructura económica mundial, el capitalismo internacional, hace de los países pobres, países dependientes, en este marco surgen dos tipos de relaciones: la primera se da entre los países poderosos en la forma de una lucha entre ellos mismos por la hegemonía, a fin de establecer un orden económico que los beneficie y consolide su posición económica prominente, y la segunda da origen, en los países dependientes, a estructuras económicas que tienden a perpetuar su situación de dependencia frente a los países de primer mundo.

¹⁴ OSVALDO SUNKEL, "LA NATURALEZA DE LA DEPENDENCIA LATINOAMERICANA", AMERICA LATINA EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL, COMPILADORES: VICTOR L. URQUIDI Y ROSEMARY THORP, CAP. I F.C.E. 1976.

2.2.2 RESULTADOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE 1978-1982 BASADA EN LAS EXPORTACIONES DE LOS HIDROCARBUROS.

A) LA DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD DEL COMERCIO MEXICO Y LOS INICIOS DE LA APERTURA

A) LA DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD DEL COMERCIO DE MEXICO

Las relaciones económicas entre países han sido motivo de continuo estudio de la teoría económica, mostrando sus bondades como sus efectos negativos.

La teoría económica originalmente concibió las relaciones económicas entre los países como un mecanismo para aumentar su bienestar.¹⁵ En este sentido se vió el comercio exterior como un instrumento para hacer dos cosas: incorporar recursos hacia sectores o productos más eficientes. En esta forma, de una u otra manera se incrementaba el bienestar de las naciones que comerciaban entre sí.¹⁶

Esta teoría, desarrollada por Adam Smith, conocida como clásica, subrayó los beneficios que los países comerciantes derivaban de su actividad económica.

Ante esta visión de las relaciones económicas entre países surgió una nueva versión que examinó en concreto las relaciones económicas entre países fuertes y países débiles. Esta versión, concluyó que cuando los países desiguales trataban relaciones económicas los beneficios se distribuían en forma desigual; es

¹⁵ VEASE POR EJEMPLO, ROBERT H. HELLER, "LA TEORIA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS", CAPITULO 2, COMERCIO INTERNACIONAL. TEORIA Y EVIDENCIA EMPIRICA, MADRID, EDITORIAL TECNOS, 1970, PP. 23-37.

¹⁶ HLA MYINT, "THE CLASSICAL THEORY OF INTERNATIONAL TRADE AND THE UNDERDEVELOPED COUNTRIES", THE ECONOMIC JOURNAL, JUNIO, 1958.

decir, que el país fuerte se beneficiaba más de esta relación.¹⁷

A esta concepción se agregaron otras que no sólo señalaban que el país débil financiaba los beneficios que el país fuerte obtenía del intercambio económico: incluso algunos autores han aseverado que el país débil se mantiene en su condición de subdesarrollado gracias a su relación de desigualdad con el país fuerte.¹⁸

En gran medida estas ideas se han mantenido aisladas unas de otras y han generado diferentes escuelas de pensamiento que en esencia argumentan lo siguiente:

1. Las relaciones económicas favorecen a los países que comercian a pesar de que en ciertas circunstancias un país se puede beneficiar más que otro.

2. El país más fuerte económicamente crea un conjunto de estructuras formales e informales en su relación económica con el país débil que tiene como resultado una relación desigual en la que el país fuerte obtiene grandes beneficios económicos y el país débil padece una situación de dependencia económica y social con respecto al país más fuerte.

Este último planteamiento incluye elementos de política económica entre un país fuerte y un país débil en el marco de un sistema capitalista, sin embargo, por el hecho de que concluye que existe una relación de dependencia del país débil con respecto del país fuerte es generalmente conocida por el nombre de "teoría de

¹⁷ VEASE POR EJEMPLO, R.G. LIPSEY Y K. LANKJESTER "THE GENERAL THEORY OF THE SECUND BEST", THE REVIEW OF ECONOMIC STUDIES, VOL. 24; STHEPHEN TRADE, BALANCE OF PAYMENTS AND GROWTH, NORTH HOLLAN PUBLISHING COMPANY, PP. 437-494.

¹⁸ VEASE POR EJEMPLO, THEOTONIO DOS SANTOS, "THE STRUCTURE OF DEPENDENCE", AMERICAN ECONOMIC REVIEW, NUM. LX, MAYO 1970 P. 231 (PUBLICADO EN ESTA LECTURA); ALDO FERRER, ECONOMIA INTERNACIONAL CONTEMPORANEA, TEXTO PARA LATINOAMERICANA, FCE. 1976.

la dependencia".

Por dependencia se entiende una situación en la cual la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía, de las cuales dependen éstas".

La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial, asume el carácter de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandir y autosostener su crecimiento, mientras que otros países (los dependientes) pueden llevar a cabo el mismo proceso solamente como un reflejo de esa expansión, con un efecto positivo y negativo sobre su desarrollo inmediato".¹⁹

Este enfoque visualiza el sistema capitalista como un todo, como un sistema internacional mundial dentro del cual las economías nacionales -Estados Nacionales- constituyen subsistemas no separados totalmente uno de otro, sino sobrepuestos parcialmente, debido a que las economías nacionales en alguna medida se penetran entre sí en lo que se refiere a fines privados y gubernamentales e ideologías. De acuerdo con este enfoque ya no es posible seguir admitiendo que el subdesarrollo sea un momento en la evolución de una sociedad económica, política y culturalmente autónoma aislada. El panorama internacional actual de países a diferentes niveles de desarrollo no es simplemente un agregado de logros individuales de desarrollo histórico; no es algo parecido a una carrera que se inició en algún punto antes de la Revolución Industrial, y en la que algunos alcanzaron etapas de desarrollo más avanzadas, mientras que otros se estancaron o se movieron más lentamente y por lo tanto se encuentran ahora en etapas más primitivas. Por el contrario, se sostiene que uno de los elementos esenciales del desarrollo del capitalismo ha sido, la creación de un sistema internacional, que ha reunido a toda la economía mundial bajo la influencia de pocos países europeos y

¹⁹ THEOTONIO DOS SANTOS, "THE STRUCTURE OF DEPENDENCE", ECONOMICS OF IMPERIALISM, AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION.

de los Estados Unidos a partir de fines del siglo XIX.

Año de 1978. Se sigue una política monetaria y crediticia a favor del capital, vía aumento selectivo de las tasas de interés, reducción del encaje legal, aplazamiento de reembolsos en apoyo al Banco Central, además de un paquete financiero de estímulo e incentivos, además de confianza al capital. Al factor trabajo le imponen un tope salarial de 12.5%.

Esta descomposición entre el capital y el trabajo provocó que en julio de 1978, el sector obrero organizado, CTM, el Congreso de Trabajo e incluso sindicatos independientes, convocaran a instancias de la CTM a la "Primera Reunión para la Reforma Económica", en la cual se plantearon adecuaciones salariales y de precios. En esa ocasión se anunció el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, a cumplirse en tres etapas bianuales: los primeros dos años superación de la crisis, los siguientes para la consolidación de la economía y los últimos para el crecimiento acelerado.

Los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en México y las condiciones favorables para las exportaciones de hidrocarburos, posibilitaron la obtención de saldos positivos en balanza de pagos, la forma como se consolidó al sector petrolero en pivote del crecimiento eliminó la oportunidad de continuar con esta situación, a largo plazo.

Año de 1979. La economía mexicana se encontraba dentro del período llamado de crecimiento acelerado o del boom petrolero (1978-1981), siendo la explotación del hidrocarburo un elemento exógeno para la reactivación productiva del país. En ese año el crecimiento, del PIB en términos reales fue del 9.2% respecto a 1978, este aumento se vio reflejado en algunos sectores productivos de la economía, como fue el caso de la industria que creció en 10.6%, la construcción 13% y los servicios 9.9%. Por otro lado, el sector agropecuario, silvicultura y pesca presentaron un decrecimiento del 2.1% resultado de la política antiagraria del régimen de López Portillo.

El crecimiento del PIB fue resultado de la expansión de la demanda agregada tanto interna como externa.

El gasto total del sector presupuestario aumentó en términos

Industrial, a cumplirse en tres etapas bianuales: los primeros dos años superación de la crisis, los siguientes para la consolidación de la economía y los últimos para el crecimiento acelerado.

Los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en México y las condiciones favorables para las exportaciones de hidrocarburos, posibilitaron la obtención de saldos positivos en balanza de pagos, la forma como se consolidó al sector petrolero en pivote del crecimiento eliminó la oportunidad de continuar con esta situación, a largo plazo.

Año de 1979. La economía mexicana se encontraba dentro del período llamado de crecimiento acelerado o del boom petrolero (1978-1981), siendo la explotación del hidrocarburo un elemento exógeno para la reactivación productiva del país. En ese año el crecimiento, del PIB en términos reales fue del 9.2% respecto a 1978, este aumento se vio reflejado en algunos sectores productivos de la economía, como fue el caso de la industria que creció en 10.6%, la construcción 13% y los servicios 9.9%. Por otro lado, el sector agropecuario, silvicultura y pesca presentaron un decrecimiento del 2.1% resultado de la política antiagraria del régimen de López Portillo.

El crecimiento del PIB fue resultado de la expansión de la demanda agregada tanto interna como externa.

El gasto total del sector presupuestario aumentó en términos reales en 12.9%; las importaciones se incrementaron en 29.9%; también la inversión bruta fija presentó una tendencia al alza en 20.2%; el gasto público representó el 35.1% respecto al PIB.

El empleo se vio incrementado en el sector manufacturero, donde creció en 6.2%, a la vez que el número de horas trabajadas se elevó en 7.8% en promedio.

Por su parte, los salarios mínimos rurales se incrementaron en un 20.7%, en tanto que el incremento a los sueldos de los contratos colectivos fue de 20%, resultado de la creciente inflación y del recrudecimiento de los conflictos laborales.

En relación al sector externo, las exportaciones se incrementaron en un 45.4% durante ese año, de las cuales el 45% fueron de las exportaciones petroleras. Las importaciones

crecieron 51.3%; lo que dió como resultado un déficit comercial de 3 mil 162 millones de dólares. Por último el saldo de la deuda externa del sector público llegó a 29 757 millones de dólares, lo que represento el 25% del PIB.

Año de 1980. Se caracterizó por un fuerte impulso a la demanda agregada, resultado de la expansión simultánea del gasto público y de la inversión realizada por el sector privado.

La presión de la demanda causó un incremento en la producción, un aumento en las importaciones y un alza en el ritmo de la inflación.

En ese año aparece el Plan Global de Desarrollo, que fué un intento más de planeación y que en la práctica tuvo muchos obstáculos para su aplicación. Se impulsaron tres programas que pretendían resolver los problemas de producción, distribución y consumo de alimentos, los programas son los siguientes: el de Productos Básicos, el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el de Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR).

El déficit en cuenta corriente sumó 10,740.2 millones de dólares, lo que representó un aumento de 120% en comparación con 1979.

Dentro del marco del Plan Global de Desarrollo 1980-1982 nuestra economía se apoyó en la estrategia de crecer y distribuir, enfatizando los aspectos sociales, además contribuyendo a combatir los problemas coyunturales por lo cual se mantuvieron las siguientes prioridades:

- 1) Apoyo al desarrollo, alto y sostenido; proponiéndose generar 750 mil empleos y un crecimiento del PIB entre 7.5 y 8%.
- 2) Controlar la inflación.
- 3) Asignación de recursos suficientes para asegurar la prestación de servicios y provisión de gastos de operación en empresas públicas, así como la continuación de proyectos estratégicos de inversión.
- 4) Impulso de grandes avances en metas sociales: educación, salud, atención a zonas marginadas y alimentos.

- 5) Asignación de recursos a los sectores agropecuario, y comunicaciones y transportes.
- 6) Apoyo a los programas de Productos Básicos y de Sistema Alimentario Mexicano, así como proteger de los efectos de la inflación a las clases populares.
- 7) Avance en la reforma presupuestaria.
- 8) Incremento de la asignación del gasto conforme a la estrategia de desarrollo.

Año de 1981. La economía mexicana se encuentra ya dentro del marco del Plan Global de Desarrollo 1980-1982, puesto en marcha por el entonces Presidente de la República Lic. José López Portillo. (JLP)

En 1981 se apoya la estrategia de crecer y distribuir, enfatizando los aspectos sociales, contribuyendo a combatir los problemas coyunturales y estimando una expansión moderada, manteniendo las siguientes propiedades:

- 1) Apoyo al desarrollo, alto y sostenido; proponiéndose generar 750 mil empleos y un crecimiento del PIB entre 7.5 y 8%.
- 2) Controlar la inflación.
- 3) Asignación de recursos suficientes para asegurar la prestación de servicios y la provisión de gastos de operación en empresas públicas, así como la continuación de proyectos estratégicos de inversión.
- 4) Impulso de grandes avances en metas sociales, educación, salud, atención a zonas marginadas y alimentos.
- 5) Asignación de recursos a los sectores agropecuarios, comunicaciones y transportes.
- 6) Apoyo a los programas de Productos Básicos y de Sistema Alimentario Mexicano, así como proteger de los efectos de la inflación a las clases populares.
- 7) Avance en la reforma presupuestaria.
- 8) Incremento de la asignación de; gasto conforme a la estrategia de desarrollo.

En ese año se alcanzó una tasa promedio de crecimiento anual de 8.4%, la recuperación potencial de la economía en esos últimos

cuatro años se fincó en la reactivación del proceso de formación de capital.

El proyecto de presupuesto de egresos de la federación ascendió a 2,333 miles de millones de pesos.

Dentro del financiamiento para el desarrollo, los ingresos presupuestarios ascendieron a 1,700 miles de millones de pesos, que representaron el 26.2% del PIB, así el requerimiento financiero neto fue de 297.9 miles de millones de pesos, (tan sólo el 15.4% del gasto neto), requerimiento que fue financiado en 42.1% de crédito interno y el resto con crédito externo.

La evolución de los salarios se puede considerar positiva, tomando en cuenta que el Índice de Precios del Consumidor creció en 28.7%, mientras que los salarios mínimos generales lo hicieron en un 33.3%.

Año de 1982. Nuestro país cae en la peor crisis de su historia, resultado del carácter contradictorio de la política económica del Estado. Después de un período de auge económico, debido a las exportaciones petroleras, México se enfrenta a la incapacidad, por parte del Estado, para obtener divisas y hacer frente a la pérdida de sus reservas internacionales; por lo que el gobierno decidió aplicar medidas para frenar la fuga de capitales y evitar los desequilibrios financieros y de Balanza de Pagos.

De este modo el 18 de enero de 1982 se presenta la primera devaluación del peso al anunciar el Banco de México que la paridad se dejaría al libre juego de la oferta y la demanda, retirándose del mercado cambiario, otras medidas tomadas en febrero son: reducción del gasto público, modificación de precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público y reducción de importaciones.

La aplicación de dichas medidas no dieron el resultado esperado, por el contrario, aumentó el déficit público, se duplicó la cantidad de dólares que salieron del país, por otro lado, se deprimieron las actividades productivas y la inversión, adicionalmente los precios internacionales del petróleo se redujeron.

En abril se pretendió atacar la situación mediante:

- 1) Control del déficit.
- 2) Búsqueda de recursos adicionales.

En noviembre, México se ve precisado a firmar una Carta de Intención con el FMI, derivado de los obstáculos existentes para la obtención de créditos y de la creciente deuda externa. Con esta medida se pretendía obtener ayuda financiera y el aval del FMI para la renegociación de la deuda, comprometiéndose México a aplicar un severo programa de austeridad.

La situación financiera del país, presionada por el déficit de la cuenta corriente, la caída de los precios del petróleo, y la fuga de capitales se habían hecho incontrolables, estos problemas trataron de ser resueltos con la nacionalización de la banca decretada en septiembre de 1982. El primero de diciembre, cuando entró al poder Miguel de la Madrid Hurtado anunció la implementación de un Programa de Inmediato Reordenación Económica (PIRE).

Los objetivos eran proteger el empleo, sanear las finanzas públicas y eliminar el déficit comercial.

Durante 1982 el peso se devaluó tres veces, pasando de una tasa de cambio de 26.6 pesos por dólar a una de 150 pesos por dólar de enero a diciembre.

En el mes de junio, se anunció su retorno al mercado de cambios, una vez que se realizaron los ajustes financieros que permitieron elevar las reservas del Banco Central a 3 924 millones dólares (mdd), así como una reducción considerable del déficit público y una disminución de la tasa de crecimiento del circulante monetario del 33.5% anual al 27%.

A mediados de este año el Banco de México regresa al mercado cambiario, en virtud de haberse realizado los ajustes financieros necesarios.

En agosto, se anuncia nuevamente un retiro parcial del mercado de cambios, así como la implementación de dos tipos de cambio: el preferencial y el libre, el primero, se mantendría con un deslizamiento controlado y se aplicaría a las importaciones necesarias para el proceso productivo y para el servicio de la deuda; el segundo, sería para el resto de las operaciones en

divisas y permanecería libre.

No obstante, los primeros días de agosto se efectúa otra devaluación junto con un nuevo retiro parcial del Banco Central y se pone en marcha un doble tipo de cambio preferencial y libre.

A fines de ese mismo mes el Lic. Jesús Silva Herzog, Secretario de Hacienda y Crédito Público, tras explicar las dificultades financieras internacionales, anunció una moratoria de 90 días en el pago de la deuda y la obtención de un crédito "stand-by" por 4,500 millones de dólares para reforzar la posición de las reservas internacionales; no obstante, sobrevino la segunda devaluación del peso en ese año.

Por esos días la situación del país, presionada por el déficit de la cuenta corriente, la caída de los precios del petróleo, pero sobre todo por la fuga de capitales (que se había hecho incontrolable e incluso condujo a enfrentamientos directos entre grupos gobernantes y el sector financiero) concluyó con la nacionalización bancaria y con el control de cambios decretado en septiembre de 1982.

A) LOS INICIOS DE LA APERTURA.

El modelo de industrialización seguido en México a partir de los 40's, basado en un proceso indiscriminado de sustitución de importaciones, permitió al país construir la base industrial con que ahora cuenta.

Sin embargo ese modelo utilizó un elevado proteccionismo arancelario y no arancelario como uno de sus principales pilares para el logro de sus objetivos, generó amplias distorsiones en el aparato productivo, entre las que destacan:

- La adopción de procesos intensivos en capital, en perjuicio de la utilización del factor productivo abundante, la mano de obra.
- Una desigual distribución del ingreso entre los factores y entre las regiones del país:
- La discriminación entre diferentes actividades y sectores productivos que auspiciaron el surgimiento de un aparato productivo con serios desequilibrios internos y una composición incompatible, en gran parte, con el grado de desarrollo de un país: y
- La discriminación en contra de las exportaciones y en favor de las ventas al mercado interno.

Por un lado, las ventajas comparativas en el sector industrial no pudieron manifestarse debido a la estructura de la protección.

Por otro lado, mientras que el sector agropecuario durante décadas contribuyó grandemente, a aportar divisas que sirvieron para la capitalización industrial: a partir de 1965 empieza a perder dinamismo y con ello importar más y exportar menos.

Este desarrollo trajo consigo un déficit creciente en la balanza comercial, lo que contribuyó a que la deuda externa del país creciera aceleradamente desde finales de la primera mitad de la década de los 70's.

A partir de 1970 se produce un cambio muy importante en el modelo de Sustitución de Importaciones seguido por México.

En primer lugar, la exportación se va transformando en un factor de creciente influencia en la actividad del sector

manufacturero, es decir, se observa un cambio importante en favor de las exportaciones de manufacturas. En segundo lugar las importaciones que habían presentado una notable disminución en la década de los 60's, vuelve a elevarse sin que ello signifique que el proceso de sustitución se haya detenido, esto debido a lo siguiente:

Por un lado la industria mexicana, se orientó hacia un proceso de integración internacional con un crecimiento importante de sus exportaciones en 1974. Por otro lado, entre 1972 y 1975 se facilitaron algunas importaciones para cubrir faltantes en la producción y los abastecimientos locales; esto ocurrió en las ramas de alimentos, pulpa y papel, química básica, derivados del petróleo y siderúrgicos.

Este proceso sustitutivo nunca ha logrado disminuir la rigidez de las importaciones de mercancías debido al alto peso que tiene en su estructura el valor de los bienes de capital y las materias primas auxiliares, ya que representan más del 80% de las importaciones.

La política cambiaria mantuvo un tipo de cambio fijo e independiente de la inflación, lo que implicó la sobrevaluación del peso ocasionando con esto el estancamiento de las exportaciones y el auge de las importaciones, agravando por tanto el déficit en la balanza de pagos.

Dos hechos condujeron a una fase en el desarrollo del modelo de sustitución de importaciones: uno fue la devaluación de 1976, efecto más elocuente del creciente desequilibrio con el exterior y otro de naturaleza interna, que estuvo relacionado con la consolidación fue el dinamismo del sector petrolero que propició en la economía una fase de expansión acelerada del PIB entre 1977 y 1981.

Los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en México y las condiciones favorables para las exportaciones de hidrocarburos, posibilitaron la obtención de saldos positivos en la Balanza de Pagos.

La forma como se consolidó al sector petrolero en pivote del crecimiento eliminó la posibilidad de aplicar cambios estructurales a largo plazo.

El período 1977-1981 fue de transición y de una estrategia de Industrialización Sustitutiva que había derivado de la devaluación y crisis (1976) se pasó a la consolidación del sector petrolero exportador como pivote de una expansión acelerada del producto, que condujo al país a la dependencia externa y a la desustitución de importaciones.

Es importante aclarar que no es completamente adecuado hablar de una petrolización de México, puesto que la producción de hidrocarburos sólo alcanzó entre el 10 y el 14% del PIB; si bien es cierto que se utilizó al petróleo como un instrumento de ajuste al desequilibrio externo y como un apoyo para el crecimiento.

La Sustitución de Importaciones propició la existencia de un mercado interno sobre protegido y alcanzó entre 1976 y 1982, sus límites máximos; el agotamiento de ese modelo se tradujo en un desequilibrio externo que condicionó la capacidad de crecimiento de la economía.

Las crisis que hemos tenido han sido inherentes al proceso sustitutivo, porque el crecimiento ha dependido de la capacidad de importar bienes intermedios y de capital. A partir de 1976, el proceso de desarrollo económico sólo estaba sostenido por la exportación de hidrocarburos y el endeudamiento externo.

B) PRIMER INTENTO DE INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1979.

México no firmó la Carta de la Habana en virtud de los siguientes puntos:

1. Carácter restrictivo de la Carta.
2. No distinguía entre un país deudor y un acreedor.

La Carta no tomaba en cuenta la situación diferente entre países deudores y acreedores, pues le daba un tratamiento diferente a las restricciones que quería implantar un país deudor en defensa de su balanza, y las que implantaban los países acreedores para continuar protegiendo su industria.

3. Empleo y Desarrollo Económico.
4. Cánceles.

No se señalaban medidas para suprimir los cánceles y permitía subsidios a las exportaciones que solo podían tomar países con muchos recursos.

5. Dumping.

No contenía medidas antidumping.

6. Negociación Arancelaria.

Contenía un programa preciso de reducciones arancelarias que no tomaba en cuenta la diferente situación de los países desarrollados y en proceso de desarrollo.

7. No reglamentaba los convenios intergubernamentales sobre productos básicos.

Dado que la Carta de La Habana no fué ratificada, el único instrumento que quedó vigente fué el Acuerdo General Sobre Tarifas Aduanera y Comercio (GATT) firmado en Londres mientras se negociaba La Carta de La Habana, en la que México no había participado.

Sin embargo, dicho Acuerdo, que es de carácter estrictamente comercial, contenía algunos elementos que México rechazó en la Carta de La Habana, como la supresión de permisos de importación, el sistema de valoración aduanera y el trato discriminatorio hacia países en desarrollo al considerarlos igualitariamente.

En 1965 se agrega la Parte IV del Acuerdo sobre medidas en favor de países en desarrollo, pero son muy generales y subsisten las otras limitaciones que México había rechazado.

Así en 1979-1980 México inicia negociaciones para adherirse al Gatt, pero pospone indefinidamente su trámite de adhesión, fundamentalmente por los daños que podría causar a la industria pequeña y mediana.

A la fecha existen cambios importantes que podrían señalar una situación distinta a la prevaleciente en 1979-1980.

1. La actual situación económica del país requiere una apertura hacia el exterior con el objeto de hacer más competitiva a la industria nacional.
2. El gobierno ha decidido modificar la política comercial suprimiendo un gran porcentaje de los permisos previos y substituyéndolos por aranceles.
3. Se busca reducir en forma importante el elevado proteccionismo de que ha venido gozando la industria local.
4. Se dispone de una Ley Antidumping bajo los lineamientos

principales del Código Antidumping del Gatt, aprobado en la Ronda de Tokio.

5. Se prevé una nueva negociación multilateral del Gatt, que tocaría temas de gran importancia para los países en desarrollo, que de aprobarse sin la defensa adecuada podrían ser negativos para el desarrollo económico del país; como el tratamiento a las inversiones extranjeras, la transferencia de tecnología, los servicios y la agricultura.
6. Estudios más amplios señalan que no existen problemas para el desarrollo de la pequeña y mediana industria en países miembros del Gatt

Durante los años de 1979-1980, México negoció su entrada al Gatt, para lo cual celebró negociaciones con diversos países, las cuales se concretaron en el otorgamiento de 300 concesiones que se resumen en el cuadro anexo.

El valor de las importaciones que se canalizan por estas fracciones ascendió en 1976 a 504.30 miles de dólares, que representaron el 5% del total importado por México en ese año.

Es importante destacar que en relación al permiso previo de importación, las negociaciones celebradas por México en los años señalados solamente le obligaban a eliminar de inmediato el permiso para dos productos cuya importación estaba sujeta a este requisito.

En el cuadro siguiente se puede ver esta situación:

LAS NEGOCIACIONES 1979-1980
CLASIFICACION SEGUN EFECTOS SOBRE EL REQUISITO
PREVIO DE IMPORTACION

	FRACCIONES ARANCELARIAS
1) Se mantiene el permiso previo en forma indefinida. (i)	48
2) Se mantiene el permiso previo en forma indefinida y se establece cuota de importación. (ii)	24
3) Se elimina o se consolida la eliminación del permiso previo, al final de un plazo de 10 ó 12 años. (iii)	76
4) Se consolida de inmediato la no existencia del permiso previo con las siguientes modalidades:	150
a) Consolidación del arancel actual	33
b) Consolidación de un arancel superior	88
c) Reducción paulatina de topes de arancelarios	28
d) Arancel inferior al actual de inmediato.	1
5) Se consolida la eliminación inmediata del permiso previo con tope arancelario mayor a los niveles arancelarios actuales.	2
TOTAL	300

NOTAS:

- (i) Los aranceles correspondientes pueden quedar consolidadas a los niveles actuales o menores de los actuales, ya sea de inmediato o en plazos de 10, 12 ó 15 años.
- (ii) En un caso (frijol de soya) se determinará un cupo anualmente en función de los faltantes de producción que determinen las autoridades.

- (iii) En 44 casos ya se encuentra eliminado el permiso previo, pero sólo se consolida dicha eliminación al final de los plazos indicados.
- (iv) El arancel final puede ser mayor (8 fracciones), igual, (4 fracciones), o menor a los niveles arancelarios actuales (16 fracciones).

Como puede verse por las negociaciones efectuadas, en realidad no se deseaba enfrentar a la industria establecida a una competencia irracional; se le daba un plazo mínimo de 10 años para que pudiera adaptarse y hacer las modificaciones necesarias a sus instalaciones, de tal manera que al término de dicho período estuviese en condiciones de competir satisfactoriamente con la industria de otros países. (Quizá dicho plazo debía ser mayor).

También es importante ver que desde el punto de vista arancelario la industria no se desprotegía, puesto que solamente un producto de todos los negociados se llevaba a un nivel inferior al actual en forma inmediata, 28 productos sufrirían una reducción paulatina en sus aranceles y todos los demás se negociaron a niveles iguales o superiores a los existentes al monto de la negociación.

Conviene analizar estos resultados con las más recientes decisiones del Gobierno Mexicano del 25 de julio de 1985 de suprimir el permiso previo de inmediato para un elevado número de fracciones arancelarias, de tal manera que actualmente sólo 909 fracciones mantienen permiso, de un total superior a 8,000 fracciones que contiene la Tarifa.

Por otro lado, es conveniente tener presente que las desgravaciones negociadas le permitían a la industria nacional disponer de insumos, partes, maquinaria y equipos más accesibles. A largo plazo, ésta es una de las ventajas importantes de la participación de México en el Gatt. Por otro lado, no se debe olvidar que a cambio de las negociaciones que otorgó México, se recibieron importantes concesiones que le hubiesen permitido incrementar la exportación de un significativo número de productos que anteriormente tenían restricciones y limitaban nuestro acceso a esos mercados.

A pesar de las concesiones favorables negociadas para la entrada de México al Gatt, en marzo de 1980 el Presidente López Portillo decidió aplazar indefinidamente la participación de México en el Gatt. Algunas de las razones señaladas se resumen a continuación.

1. El Senado de la República no conoció oficialmente el Protocolo de Adhesión de México al Gatt y no se pudo pronunciar al respecto;
2. La existencia de muy variadas y contradictorias opiniones;
3. Un posible conflicto entre el Gatt y el Plan Mundial de Energéticos que México había propuesto en las Naciones Unidas;
4. La naturaleza de los Códigos de Conducta de la Ronda Tokio según el propio Presidente no recogen los elementos plenamente necesarios de protección e impulso que requiere la flexibilidad de nuestro desarrollo económico conforme al Plan Global y a los planes sectoriales. Sus ventajas son más aparentes que reales;
5. La liberación del comercio no implica la promoción de un orden económico mundial más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales.

Como quiera que sea, se tomó la decisión de no incorporarse al Gatt y en cambio se iniciaron negociaciones bilaterales con los Estados Unidos, sobre todo para evitar la imposición de impuestos compensatorios que dicho país venía estableciendo a un número de exportaciones mexicanas por las ayudas a la exportación que les otorgaba el Gobierno Mexicano. Estas negociaciones con Estados Unidos se concretaron en 1982, pero no fueron aceptadas en esa fecha y finalmente se logró un acuerdo denominado "Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios", del cual se hace referencia en el Manual del Exportador.

A continuación se tratará de dar respuesta a una serie de interrogantes que surgieron como consecuencia de la decisión de México de iniciar negociaciones para incorporarse al Gatt.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El Gatt es un Acuerdo Comercial que contiene sus normas y cláusulas específicas para lograr el objetivo del propio Acuerdo de liberalizar el comercio mundial. En este sentido, la decisión de entrar al Gatt conlleva un análisis de compromisos y beneficios de carácter comercial en donde no se involucran aspectos políticos o de otra naturaleza.

Precisamente por las normas que contiene, un país miembro debe cumplir con ellas y en el caso de utilizar las salvaguardias que señala el Gatt, debe informar. Sin embargo, ésto no significa de ninguna manera que el país "se somete" o "pierde soberanía".

Dentro de las norma del Acuerdo, cada país tiene libertad de definir su política económica y aplicar las medidas que juzgue convenientes o necesarias para su desarrollo.

En el Gatt existen disposiciones especiales sobre el petróleo. En consecuencia, éste se considera como cualquier producto natural.

Conviene señalar, que existe la inquietud de que México debe obligatoriamente vender todo su petróleo a los países del Gatt, y concretamente a Estados Unidos, basándose en lo que señala el Artículo XX inciso g), cuya interpretación señala que en relación a los recursos naturales sólo se podrían establecer restricciones (a su exportación), si conjuntamente se establecen restricciones a la producción o al consumo nacional.

Sin embargo dentro del Gatt no existen antecedentes que demuestren que ésta es la interpretación del inciso g) mencionado.

Por otro lado, dentro del Gatt hay varios países exportadores de petróleo, como Kuwait y Nigeria, miembros de la OPEP, y Egipto, que no es miembro de la OPEP, además de Bahreim, Emiratos Arabes Unidos y Qatar, que aplican el Acuerdo General "de Facto".

Por otro lado, en relación a esta cuestión, durante las negociaciones de 1979-1980 México manifestó que en el Acuerdo General no figura compromiso alguno referente a la seguridad de los suministros y por lo tanto México no aceptaría algún compromiso de este género.

C) LA CRISIS MEXICANA DE 1981-1982.

La crisis de 1982 fue para nuestro país la peor en su historia, por primera vez en este período, el Producto Interno Bruto per cápita cayó en más de dos puntos porcentuales, con la consiguiente caída en el empleo. A su vez la inflación alcanzaba niveles cercanos a 100%, medida entre diciembre de 1981 y el mismo mes de 1982. Las finanzas públicas, a pesar del intento por frenar el gasto desde mediados de 1981, habían alcanzado un nivel de deterioro que el déficit fiscal se situaba alrededor de 17% del producto.

El desequilibrio externo, que en 1981 se expresó en un déficit en cuenta corriente de más de 10 mil millones de dólares, se redujo sustancialmente en 1982, por la fuerte contracción de las importaciones resultado de la baja en la producción y la escasez de divisas, y por la suspensión del servicio de la deuda externa en agosto de 1982.

El déficit en cuenta corriente, a su vez, ascendía a más de 2 700 millones de dólares, a pesar de que la contracción económica y las devaluaciones de 1982 había generado un suerávit comercial de más de 7 000 millones de dólares, en un contexto en que la deuda externa superaba los 80 000 millones de dólares, y presentaba una estructura de vencimientos que no sólo hacía imposible el seguir aumentándola, sino que acercaba al país, peligrosamente, a la cesación de pagos.

Finalmente, la credibilidad en la moneda nacional y en el sistema financiero, había prácticamente desaparecido durante 1982, en un proceso de especulación que implicó una creciente fuga de divisas y un fuerte proceso de desintermediación financiera por lo menos hasta agosto.

Para enfrentar la crisis por la que atravezaba la economía mexicana, el nuevo gobierno propuso un Programa de Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), cuyos propósitos fundamentales y estrategia de política económica estaban contenidos en un documento enviado por la Presidencia de la República al Congreso

de la Unión en diciembre de 1982.²⁰

Este programa de corto plazo contemplaba como objetivos fundamentales:

- 1) Recuperar la confianza en el peso, es decir implica una vuelta gradual a la libertad de cambios:
- 2) Lograr un tipo de cambio realista y relativamente estable, para lo que resulta indispensable:
- 3) Controlar la inflación:
- 4) Aumentar el ahorro interno tanto público como privado:
- 5) Defender la planta productiva y mitigar los efectos de la crisis sobre el nivel de empleo.

Antes de señalar las medidas de política económica que se diseñaron para obtener los objetivos enumerados. Vale la pena detenerse en el primero de ellos, en cuya formulación se refleja la concepción del funcionamiento de la economía mexicana.

La renuncia al control directo del mercado cambiario, en un contexto en que el costo político de su introducción había sido ya pagado por la Administración anterior y teniendo en cuenta, la experiencia de 1981 y 1982, en que se puso de manifiesto el nivel de volatilidad de la demanda especulativa por divisas.²¹

El Estado, intentaba la estabilización de la economía, primero, y levantar el control de cambios, después. Optó por montar una estrategia en la que la estabilización debía lograrse, en un contexto de libertad cambiaria. Esto no sólo implicaba renunciar a la oportunidad ofrecida por el control de cambios, de desligar la política cambiaria y la tasa de interés interna de los mercados financieros externos, sino la necesidad de controlar la especulación y la fuga de divisas.

²⁰ VEASE PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA (1982).

²¹ ESTE PUNTO ESTÁ ILUSTRADO POR EL HECHO DE QUE UN AUMENTO EN EL PRECIO DEL DÓLAR DE MAS DE 140% EN SEIS MESES A PARTIR DE FEBRERO DE 1982, FUE INCAPAZ DE REVERTIRLAS EXPECTATIVAS DEVALUATORIAS, Y LA DEMANDA CONTINUÓ SUPERANDO A LA OFERTA, OBLIGANDO A LA POSTERIOR INTRODUCCIÓN DEL CONTROL GENERALIZADO DE CAMBIOS.

La estrategia diseñada para alcanzar las metas señaladas arriba, y que había comenzado a ponerse en práctica en los primeros seis meses de ese gobierno, puede ser vista como una política de shock en el sentido de que pretendía, mediante alteraciones bruscas de los instrumentos de política económica en un primer momento, concentrar sus efectos negativos en diciembre de 1982 y los primeros meses de 1983.

Esto tiene el propósito de conseguir una tendencia a la estabilización que permita evitar nuevos cambios drásticos de política.

En lo que respecta a la política cambiaria, a mediados de diciembre las autoridades sustituyeron el sistema de tipo de cambio dual con el control de cambios (50 pesos por dólar para pago de deuda e importaciones prioritarias, y 70 pesos por dólar para el resto de las transacciones) por un sistema de tres paridades; la más alta de las cuales, era supuestamente fijada por la oferta y la demanda. Así, había un tipo de cambio para pagar la deuda externa (70 pesos por dólar); otro más para importaciones prioritarias (90 pesos por dólar), y un tercero, llamado libre, de 150 pesos por dólar.

El sistema tenía, además la característica de que las dos primeras cotizaciones se deslizaban en forma diferenciada. La cotización de 150 pesos por dólar implica una nueva devaluación de aproximadamente 114% tan sólo en diciembre eso implicaba un aumento en el precio del dólar durante ese año de 410%, frente a una inflación de 100% entre diciembre de 1982 y el mismo mes del año anterior. Esto implica una evidente subvaluación del peso, aun teniendo en cuenta su situación de sobrevaluación anterior a febrero de 1982, que parece obedecer a tres razones:

- 1) Al situarse muy por encima de las cotizaciones observada en el mercado negro en el período de control de cambios, la nueva paridad libre permitió recuperar la totalidad del mercado de cambios para el sistema financiero local.
- 2) Constituyó un fuerte estímulo a las exportaciones y castigó a las importaciones en una situación de escasez extrema de divisas.

3) En caso de alcanzar la meta propuesta de inflación para 1983, el cambio en los precios relativos no se había perdido en su totalidad, con lo cual, al menos desde este punto de vista, podía mantenerse estable el tipo de cambio en el futuro.

Visto de otra manera al ir acompañada de medidas fuertemente deflacionarias, se esperaba que el brusco cambio en la paridad permitiera mantener el tipo de cambio estable mientras se desaceleraba la inflación y se derrotaban las tendencias a la especulación y de paso se hacía innecesario al control de cambios de manera permanente.

De esta manera, era posible volver, en el mediano plazo a una situación similar a la que vivió el país en la "época de oro" del desarrollo estabilizador, esto es, una situación de inflación moderada de tipo de cambio fijo o al menos relativamente estable.²²

El primer grupo de medidas, y el más importante, consistió en un conjunto de acciones destinadas a reducir drásticamente la presión de la demanda por la vía de una reducción extraordinaria del déficit público. La meta en este aspecto fue reducir a la mitad el déficit. Es decir lo que se intentó fue reducir a la mitad del déficit como proporción del producto, esto es, llevarlo a 8.5% del PIB (Producto Interno Bruto). Esta reducción sería el resultado de una caída en el gasto y un aumento en los ingresos.

En este último punto, el programa esperaba aumentar la recaudación impositiva en dos puntos porcentuales del producto, como resultado del aumento en el impuesto al valor agregado y a otros impuestos indirectos. Por otra parte se esperaba que el ajuste en el precio de los bienes y servicios que producía el sector público contribuyera en otros dos puntos y medio, como

²² EL OBJETIVO FINAL PARECE SER MANTENER LOS PRECIOS RELATIVOS FRENTE AL EXTERIOR, LO CUAL IMPLICA QUE SÓLO SE LA INFLACIÓN INTERNA CONVERGE A LA INTERNACIONAL SE PODRÁ MANTENER FIJO EL TIPO DE CMABIO. DE ESTA MANERA, LAS AUTORIDADES PARECEN DISPUESTAS A VOLVER A ENSAYAR UNA POLÍTICA DE DESLIZAMIENTO PAULATINO DE LA PARIDAD.

VEÁSE PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA (1982).

proporción del producto.

La dolarización previa del sistema financiero y las expectativas cambiarias aceleraron la fuga de capital, las reservas internacionales cerraron el año con un movimiento negativo de 3 185 millones de dólares.

Para la industria manufacturera, implicó que entre 1977 y 1981 se importaran 60 mil millones de dólares de productos manufacturados y se exportaran sólo 14 mil millones de dólares, esto quiere decir que el desequilibrio externo continuó siendo la restricción fundamental al crecimiento, puesto que no utilizó el petróleo como una verdadera palanca para el desarrollo, sino como un instrumento de ajuste al desequilibrio externo.

Las causas de este desequilibrio externo durante esos años y hasta 1982, fueron de dos tipos: macroeconómicas y estructurales.

Entre las primeras se encuentran el crecimiento acelerado de la demanda agregada y la sobrevaluación del tipo de cambio; entre la segunda; las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior que condujeron a una ineficiencia apertura externa, manifestada en la desustitución de importaciones de manufacturas y en la monoexportación petrolera.

También influyeron como limitantes estructurales la carga creciente de la deuda externa, la dolarización del sistema financiero y la crisis internacional.

Las condiciones de 1982 demandaban el diseño e instrumentación de una nueva estrategia de industrialización y crecimiento. El modelo de industrialización sustitutiva que había funcionado por más de cuatro decenios se había agotado.

Como un primer paso para superar la crisis y reordenar la economía, se determinó una estrategia que garantizaría la defensa de la planta productiva y el empleo en 1983 y 1984, a fin de enfrentar los problemas de coyuntura, a la vez se sentarían las bases para iniciar el cambio estructural.

A finales de 1982, se anunció el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que delineaba una estrategia orientada a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria, la escasez de divisas, proteger el empleo, el abasto, la planta productiva y recuperar las bases para un crecimiento sostenido.

La crisis de 1982 es sólo la agudización de los problemas estructurales del desarrollo industrial.

El desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industria, de su desarticulación con los otros sectores económicos y de su limitada competitividad externa, es la principal deficiencia de la estructura industrial, la cual, pese a haber estado presente a lo largo de todo el proceso de industrialización, se fue agudizando en la última década hasta llegar a su nivel más crítico en 1982.

Este desequilibrio estructural fundamental es producto tanto de la concepción parcial de la estrategia industrial como de la aplicación inadecuada de las políticas de protección, fomento y regulación de la industria, que reforzaron dichas tendencias del modelo de industrialización.

La concepción de la estrategia industrial adoptada, consistente en la sustitución indiscriminada de importaciones, resultó incompleta, porque no previó la necesidad de lograr la articulación de la planta productiva, lo que dejó vacíos importantes en las cadenas productivas, y derivó en una desvinculación en la industria y entre los distintos sectores económicos. Esta estrategia tuvo como política rectora la protección excesiva, permanente y desigual, descuidó el estímulo selectivo a la oferta productiva como condición necesaria para la integración eficiente de la industria.

Paralelamente al problema fundamental de la articulación desequilibrada entre industrialización y comercio exterior, la economía nacional tuvo otras deficiencias estructurales, dentro de las que destaca el carácter dependiente e insuficiente del desarrollo tecnológico incorporado al proceso de crecimiento.

El aparato productivo mexicano no ha sido capaz de generar una dinámica tecnología propia, donde la expansión de los esfuerzos de investigación y desarrollo se dé en función de los requerimientos de la planta productiva que es el seno y origen de la innovación tecnológica para la producción.

Finalmente, la credibilidad en la moneda nacional y en el sistema financiero, había prácticamente desaparecido durante

1982, en un proceso de especulación que implicó una creciente fuga de divisas y un fuerte proceso de desintermediación financiera.

Esa nueva administración impuso dos paquetes de medidas de política económica -el Programa Inmediato de Reordenación Económica y el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988- que se ocupaban respectivamente, para superar la crisis a corto plazo, y de la estrategia de cambio estructural para impedir que el crecimiento económico a mediano plazo volviera a generar los desequilibrios que llevaron a la crisis.²³

2.3 EVOLUCION DE LAS TRANSNACIONALES EN FUNCION DE LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO

La Inversión Extranjera Directa (IED) y las Empresas Transnacionales (ETN) forman parte de la estrategia general del sistema capitalista para internacionalizar el capital, en un afán de integrar a las economías capitalistas en un sistema mundial que permita un acrecentamiento del poder de los países más desarrollados y una mayor explotación de los subdesarrollados.

El criterio básico que las ETN utilizan para establecerse en algún país subdesarrollado es el de más elevado y seguro nivel de rentabilidad. La inversión de las ETN en los países subdesarrollados se realiza precisamente con objeto de colocar excedentes y obtener una tasa de ganancia más alta, aprovechando la relación-capital-trabajo más baja existente en esos países, debido principalmente a la presencia de varios factores que permitirían a los capitalistas obtener ventajas de bajos salarios y otras ventajas de costos.²⁴

²³ PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA (1982) Y PODER EJECUTIVO FED. (1983)

²⁴ HECTOR J. GUILLÉN ROMO, LA DEPENDENCE TECHNOLOGIQUE DANS LES PAYS SOUS-DEVELOPPÉS: EXEMPLE DU MEXIQUE, TESIS DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECO., UNIV. DE PARÍS I, PARÍS, 1975 (MIMEO), P. 223.

Entre estos factores podemos contar los siguientes:

- 1) Control de materias primas:
- 2) Captación de mercados protegidos, y
- 3) Explotación de mano de obra barata.²⁵

En el primer caso se trata de abastecer al centro o bien a sus sucursales (subsidiarias y filiales) de elementos que intervienen en el proceso de producción, o bien de aprovechar el suministro barato y abundante de estas materias primas cuando las ETN se establecen en las regiones o países que ofrecen ventajas.

Respecto al segundo caso, la captación de mercados protegidos, se aprovecha que los gobiernos de países "importadores" trate de industrializarlos adoptando políticas económicas proteccionistas, lo que permite que las ETN actúen en un régimen privilegiado.

Las barreras aduanales son mecanismos proteccionistas que cierran las fronteras a las importaciones y así estas empresas internacionales adoptan como objetivo principal el de tratar de abastecer y dominar los mercados locales que cada día se van expandiendo, y aún aquellos que aparecen cautivos cuando existen procesos de integración regional, con lo cual su zona de influencia aumenta enormemente.

Finalmente, en el tercer caso, las inversiones extranjeras aprovechan la baja remuneración de la mano de obra local para establecerse en los países que ofrecen ventajas. Estos países son los subdesarrollados, en los cuales la generación de excedentes de mano de obra ha ido en aumento sin que puedan ser absorbidos por el aparato productivo nacional, manteniéndose así bajos los niveles de remuneración local.

En el caso de México, antes del inicio de la apertura comercial las ETN que en él se establecen, bien puede encajar dentro del segundo caso (el de mercados protegidos) debido a las características que se presentaban en el país, desde 1940.

²⁵ YVES SABOLO Y RAÚL TRAJTENBERG, EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL EMPLEO Y LOS INGRESOS. NOTA METODOLÓGICA, OIT, GINEBRA, 1974 (MIMEO), P.7

CAPITULO 3 EL NUEVO MODELO DE POLITICA COMERCIAL DE MEXICO.

3.1 FORO DE CONSULTA AL MERCADO NORTEAMERICANO

Desde finales del decenio de los 60's, Estados Unidos empezó a experimentar severos problemas en su sector externo, cuya expresión posterior fue un creciente déficit comercial. La permanencia y agudización de este fenómeno afectó la estabilidad del dólar, intensificó las presiones inflacionarias y creó inestabilidad en la economía mundial.²⁶

El origen de este déficit comercial radicó en un gran número de factores, entre los que destacan los siguientes:

-Creciente costo de las importaciones de petróleo. De 1971 a 1977 el valor de estas importaciones pasó de 3 343 millones de dólares a cerca de 43 000 millones.²⁷

-Una tasa de crecimiento económica más alta que la del resto de los países industrializados. Esto tuvo como consecuencia:

- a) Un mayor dinamismo de sus importaciones;
- b) Una menor demanda de sus exportaciones;
- c) Una tasa de inflación mayor que, al encarecer sus exportaciones, contrarrestó el efecto favorable de las devaluaciones de 1971 y 1973. Todo esto aunado a un gasto público deficitario y al crecimiento del circulante, agudizó la debilidad del dólar y creó un efecto circular en el déficit comercial.

²⁶ LA REPERCUSION MAS IMPORTANTE PARA ESTADOS UNIDOS ES PROBABLEMENTE LA PERDIDA DEL "DERECHO DE SEÑORIO", QUE SE DA CUANDO UNA MONEDA NACIONAL ES ACEPTADA INTERNACIONALMENTE COMO MEDIO DE PAGO, COMO LO ES EL DOLAR, LO QUE PERMITE AL PAIS EMISOR ADQUIRIR BIENES MAS ALLA DE SU CAPACIDAD DE PAGO O DE CAPTAR DIVISAS.

²⁷ STATISTICAL ABSTRACT OF THE UNITED STATES 1978, DEPARTAMENTO DE COMERCIO, U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE, WASHINGTON, 1978, P. 761

-Bajo crecimiento de la inversión privada, producto del clima de incertidumbre que prevaleció durante los 70's. Ello implicó la pérdida de competitividad de algunas industrias estadounidenses frente a los productos importados, con las consecuentes demandas proteccionistas por parte de los sectores afectados.

- Baja productividad. En el período 1948-1965 la tasa de crecimiento de la productividad fue de 3.3% anual. Sin embargo, de 1965 a 1973 la tasa disminuyó a 2.3% y de 1973 a 1978 se reduce todavía más, a 1.2%. En 1979 la productividad tuvo tasas negativas de crecimiento, entre 2.8 y 3.8%. Mientras tanto, Japón, Francia, Alemania Federal, Italia, Grecia y Gran Bretaña registraron incrementos en su productividad.²⁸

-Obstáculos a las exportaciones. Debido a barreras arancelarias y no arancelarias que utilizan otros países y que frenaban las exportaciones de Estados Unidos. Entre estas prácticas destacan los subsidios gubernamentales a la exportación, la concesión de préstamos a tasas inferiores a las del mercado, los créditos fiscales a la exportación que rebasan los permitidos por el GATT y los obstáculos a la importación y distribución de productos estadounidenses.

-Aumento de las regulaciones. El sector privado de Estados Unidos sostiene que la proliferación de todo tipo de regulaciones sobre la actividad económica, y particularmente sobre el sector externo, han impedido un crecimiento adecuado de las exportaciones.

De acuerdo con lo anterior, el deterioro del sector externo estadounidense se explicaba por una combinación de sus relaciones económicas con el resto del mundo. La opinión que al respecto priva ese país puede resumirse en una idea que se expuso al presentarse la Ley de Comercio de 1974 y que se fortaleció paulatinamente: "las reglas de los juegos internacionales se

²⁸ SURVEY OF CURRENT BUSINESS, DEPARTAMENTO DE COMERCIO, WASHINGTON, SEPTIEMBRE DE 1979, P. 18

contraponen a los intereses económicos y comerciales de Estados Unidos. Además, la forma como se pretendía negociar la reducción de las barreras arancelarias y las no arancelarias en el seno del GATT, no correspondía a las necesidades que la postura competitiva de Estados Unidos mantenía a principios de los 70's y no enfrentaba las restricciones gubernamentales y prácticas comerciales que obstaculizaban el comercio de Estados Unidos".²⁹

De ahí que se veía la necesidad de modificar el funcionamiento del sistema de comercio internacional. Para lograrlo era menester poner bajo control la actividad comercial del mayor número de países y, de ser necesario, modificar la estructura del GATT, la idea principal era de que funcionara de forma tal que se lograra un sistema económico mundial abierto y no discriminatorio.

De ahí que se promoviera la realización de una nueva ronda de negociaciones en el seno del GATT. En 1973, y teniendo como base la llamada "Declaración de Tokio", se inició la Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), cuya meta era lograr la eliminación gradual de los obstáculos comerciales, arancelarios y no arancelarios, para incrementar y ampliar la estructura del comercio mundial.

La participación de Estados Unidos en la NCM fue autorizada por la Ley de Comercio de 1974. Dicha Ley comprendía los siguientes mecanismos:

- 1) Estimular el crecimiento económico y el pleno empleo en Estados Unidos, así como fortalecer sus relaciones económicas con otros países mediante un comercio abierto y no discriminatorio.

- 2) Armonizar y eliminar las barreras al comercio sobre las bases tales que aseguren a Estados Unidos oportunidades competitivas equivalentes a las que otorga a los otros países.

- 3) Establecer la equidad en las relaciones comerciales internacionales, incluyendo una reforma del GATT.

²⁹ COMISION DE MEDIOS Y ARBITRIOS, OP. CIT. P. 13

4) Promover los procedimientos adecuados para salvaguardar la industria y el trabajo en Estados Unidos contra la competencia causada por la importación injusta y apoyar o asistir a las industrias, las empresas, los trabajadores y las comunidades para que se adopten a los cambios en las corrientes del comercio internacional.

5) Crear oportunidades de mercado para el comercio de Estados Unidos en los países de economía dirigida.

6) Ofrecera los productos de los países menos desarrollados un acceso justo y razonable al mercado de Estados Unidos.

Resumiendo podemos decir que el gobierno de Estados Unidos decidió atacar algunos problemas que padece su economía y que se reflejarán en el déficit de su balanza comercial, mediante varias medidas internas y externas.

En lo externo decidió, junto con otros países, celebrar una Séptima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, bajo los auspicios del GATT, para lograr cambios en el sistema de comercio internacional que sirvieran a sus intereses.

El principal factor del que depende el éxito que Estados Unidos alcance con los acuerdos está vinculado con las acciones que tomen los países con los que comercia esa nación. Estados Unidos ha desarrollado una estrategia para obtener "reciprocidad" de los países desarrollados para que le brinden, a mediano plazo, esa reciprocidad.

Para Estados Unidos tiene gran importancia la reciprocidad de los países desarrollados, por lo cual mantiene una posición activa para presionarlos para que cumplan con las obligaciones derivadas de las NCM. Este país tomará la iniciativa no sólo para hacer valer vigorosamente sus derechos, sino también para mantener una estrecha vigilancia sobre los esfuerzos de todos los países por sujetarse a las obligaciones estipuladas por los acuerdos. Con esto, se quita el papel de vigilante internacional de las prácticas comerciales.

La adhesión de los países en vías de desarrollo a los acuerdos logrados en las NCM significa, para Estados Unidos, la apertura de un amplio mercado en condiciones ventajosas. Al mismo

tiempo, representa la garantía de que las exportaciones de esos países se sujetarían a reglas que evitan el daño a las industrias menos competitivas de los países desarrollados.³⁰

En los años próximos, Estados Unidos y otros países industrializados se enfrentarán al problema que supone ajustarse a las crecientes exportaciones industriales de los países en vías de desarrollo. Estas exportaciones, al usar intensivamente mano de obra, ponen en peligro a sectores internos de los países industriales que además de ser muy sensibles a las exportaciones competitivas, absorben un monto de empleo muy importante.

Firmar los acuerdos significa para Estados Unidos la garantía de que, mediante la eliminación de las barreras no arancelarias, va obtener nuevos mercados y, evitará que los países en vías de desarrollo apoyen a sus industrias exportadoras mediante subsidios y sistemas de crédito favorables. De esta forma, el ajuste de la economía estadounidense a las exportaciones de los países en vías de desarrollo se reduce notablemente y en los sectores "sensibles" puede realizarse de modo gradual.

Asimismo, cabe señalar que al incorporar los resultados de la NCM en su legislación a través de la Ley de Acuerdos de 1979, Estados Unidos aplicará las nuevas reglas del GATT a todos sus socios comerciales.

México lleva a cabo dos terceras partes de su comercio exterior con Estados Unidos y, está entre los países que más afectados se verán por esta nueva legislación comercial.³¹

³⁰ EL INTERES DE ESTADOS UNIDOS EN QUE MEXICO INGRESE AL GATT ES ENORME. BASTE COMO MUESTRA EL DISCURSO PRONUNCIADO POR EL SUBSECRETARIO DEL TESORO, FRED BERGSTEN, EL 22 DE JUNIO DE 1979, EN ACAPULCO, GUERRERO, ANTE LA CAMARA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS - MEXICO.

³¹ ESTE PORCENTAJE SE ELEVA SI CONSIDERAMOS EL COMERCIO DE MEXICO CON LOS OTROS PAISES QUE YA SUSCRIBIERON LOS NUEVOS ACUERDOS DEL GATT Y LOS HAN CONVERTIDO EN LEGISLACION INTERNA, COMO JAPON, CANADA Y LOS PAISES DE EUROPA OCCIDENTAL.

Lo más importante y a la vez peligroso, para México, de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, es el aspecto relativo a la imposición de derechos y medidas compensatorios, que se puede constituir en el obstáculo más importante para las exportaciones mexicanas a aquel país.

Cabe señalar que en el código de subsidios y derechos compensatorios -y en la propia legislación estadounidense- existe una cláusula que expresa que los países en desarrollo, como México, podrían subsidia sus exportaciones siempre y cuando cumplan dos requisitos: primero, no deberán causar daño o amenazar con causar daño a las industrias competitivas de Estados Unidos; segundo, el país en desarrollo deberá comprometerse a eliminar todos sus esquemas de subsidios y a no introducir ninguno nuevo, en un período "razonable" de tiempo.

A pesar de que esto puede constituir, como se ha dicho, en el obstáculo más importante para las exportaciones mexicanas, cabe señalar que la aplicación de medidas compensatorias es discrecional y no obligatoria. Esto es fundamental, ya que significa que la ley es flexible y que se puede lograr que su aplicación a productos mexicanos no represente un problema serio para el país.

La perspectiva de la economía estadounidense en los 90'sno parece muy alentadora; la crisis del petróleo, la crisis financiera y comercial continuarán estando presentes, aquí es donde nuestro país surge como un elemento importante en la estrategia económica internacional de Estados Unidos.

En la perspectiva petrolera de México, su nivel de reservas probadas de 45 8000 millones de barriles (66% de aceite y el resto de gas), 45 000 millones de reservas probables y 200 000 millones de reservas potenciales, lo señalan como una potencia petrolera de primera magnitud en este decenio.

A partir de los 80's, la economía mexicana se ha recuperado en un lento crecimiento y se ha abierto más al comercio exterior; su intercambio externo podría llegar a ser de 27% a 30% del PIB.

Desde hace algún tiempo para Estados Unidos nuestro país adopta un nuevo papel en la solución de su crisis energética y externa. Si México puede llegar a producir de 5 a 6 millones de barriles diarios y exportar la mitad a Estados Unidos, este país podrá disminuir su dependencia externa aunque seguiría teniendo un déficit comercial importante.³²

Sin embargo, si México aumentara sus compras en Estados Unidos habría dos efectos significativos para éste: por una parte, podría compensar y aún reducir su déficit energético; por otra parte apuntalar al dólar como unidad de reserva internacional.

Lo único que requeriría Estados Unidos es que México incrementara al máximo su plataforma de producción y exportación de hidrocarburos y que la economía de éste se integrara comercialmente con la suya. No debe extrañarnos el interés manifestado por Estados Unidos para que México se adhiriera al GATT y formará parte del Mercado Común Norteamericano.

En conclusión, la estrategia del desarrollo de México en los 90's se requiere que el país continúe sus relaciones comerciales en un nuevo marco bilateral y no en uno multilateral en el seno del Nuevo GATT. Es indispensable una nueva política en las relaciones económicas (no sólo comerciales) bilaterales entre ambos países, así como en el nuevo status y poder de negociación de México. Esta nueva política permitiría avanzar hacia etapas superiores de industrialización, dentro de un desarrollo nacional que garantice la soberanía del país.

³² HAY QUE OBSERVAR QUE LO MAS IMPORTANTE PARA ESTADOS UNIDOS, EN CUANTO AL PETROLEO, ES QUE MEXICO AUMENTE AL MAXIMO SU PLATAFORMA DE PRODUCCION Y EXPORTACION DE HIDROCARBUROS, AUN EL RESTO DEL MUNDO PUES EL EFECTO INDIRECTO SERIA EL MISMO, AL LIBERARSE PETROLEO QUE OTROS PAISES IMPORTAN DE MEXICO. ELLO PROBABLEMENTE IMPLICARIA UN COSTO MAYOR PARA ESTADOS UNIDOS, NO EN TERMINOS ECONOMICOS (PUES EL PETROLEO MEXICANO SERA MAS BARATO), PERO SI EN TÉRMINOS DE SEGURIDAD NACIONAL, COMO FUENTE DE ABASTECIMIENTO.

3.2 LA CRISIS DE 1982 Y EL PIRE (EL PROGRAMA INMEDIATO DE REORDENACION ECONOMICA)

Durante los años 1979-1981 en que se agudizó la recesión mundial, se aceleró el crecimiento de la economía mexicana sobreestimulada por un enorme y deficitario gasto público.

Una disminución de los precios internacionales del petróleo a mediados de 1981 junto con el estancamiento de los precios y del volumen de exportaciones mexicanas modificó el curso de la economía nacional. Para compensar estas pérdidas se contrataron créditos internacionales muy elevados a corto plazo.

Los años de prosperidad en México habían ocasionado un volumen de importaciones extremadamente alto propiciado por la fuerte desgravación arancelaria; la inflación interna aceleraba su velocidad y el desequilibrio de la balanza de pagos alcanzaba niveles sin precedente.

La resultante inestabilidad del mercado cambiario se agravó por la especulación monetaria. Se intensificó el proceso de polarización internacional con la fuga de capitales.

3.2.1 PROMULGACION DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR

En febrero de 1983 el Estado Mexicano reformó el Artículo 25 de la Constitución, elevando a rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, estableciendo el Sistema Nacional de Planeación Desarrollo 1983-1988 (PND), que reconoce que el secular desequilibrio externo -escasez de divisas- está asociado con las pautas de industrialización que siguió el país en el pasado, y afirma que la recuperación de las bases del desarrollo económico y social depende de la capacidad de la planta industrial para contribuir a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, para lograr una creciente integración del aparato productivo y para vincularse eficientemente con el exterior.

La estrategia de desarrollo establecida en el Plan, perseguía una reestructuración profunda del modelo de industrialización y del comercio exterior de tal forma que éste

fuera capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer las necesidades de la economía en su conjunto.

Los desequilibrios interno y externo que tuvieron su manifestación más aguda en 1982, obligaron a la Administración de Miguel de la Madrid a instrumentar un Programa Inmediato de Reordenación Económica.

Con esas medidas se buscó crear las condiciones que propiciaron el retorno a un crecimiento estable, permanente y autosostenido de la economía mexicana.

En ese Programa se incluyeron medidas para sanear las finanzas públicas, recuperar la soberanía monetaria y defender la planta productiva y el empleo.

Así la política cambiaria buscó reflejar el costo de los recursos provenientes del exterior, brindar competitividad a las exportaciones mexicanas y racionalizar el uso de las divisas.

Por ello, México adoptó un sistema de cambios, consistente en un mercado controlado y otro libre.

Ante aquellas nuevas condiciones del mercado internacional, caracterizado por la proliferación de barreras y por la estrechez de recursos financieros, se hacía necesario contar con instrumentos legales y operativos que permitieran elevar el nivel de las exportaciones.

Por esta razón, el PND 1983-1988 otorgó prioridad a las negociaciones comerciales internacionales y las consideró como el instrumento a través del cual los países industrializados podían concretar el otorgamiento de un trato especial y más favorable para los países en desarrollo, entre los que se incluye a México.

En materia de desarrollo industrial y comercio exterior, el 30 de julio de 1984 se publicó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE); instrumento operativo, flexible y dinámico que coordinó las acciones de los sectores productivos, mediante la participación abierta y comprometida de todos y previó el establecimiento de Programas Integrales de Desarrollo Industrial y Comercio (PIDIC) a través de los cuales se establecía una estrategia específica de cada rama industrial que permitiera el cambio estructural a ese nivel y

contribuyera al cambio del aparato productivo en su conjunto.

La estrategia que contemplaba el PRONAFICE en materia de comercio exterior se enriquecía y se ponía en operación a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), publicado en abril de 1985.

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

SISTEMA ARANCELARIO

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

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

Las importaciones pagan: el Impuesto General, del 2.5% sobre el Valor Base del Impuesto General y Gravámenes Adicionales.

La Tarifa del Impuesto General de Importación de México, se basa en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y en la práctica se modifica en función de los lineamientos que la política comercial debe seguir de acuerdo a los objetivos que le marca la política económica.

Durante 1984 y 1985, los objetivos de la política de comercio

exterior se orientaron principalmente a la racionalización de la protección, en base a la sustitución de permisos previos por aranceles, a disminuir la dispersión arancelaria y evitar la competencia desleal.

El 30 de noviembre de 1985, la Tarifa del Impuesto General de Importación estaba constituida por 8,793 fracciones codificadas, las cuales se desglosaban en 8,067 fracciones vigentes, y 726 derogadas. Del total, el gravamen se aplicaba a 7,835 y 223 quedaban exentas de arancel.

Para agilizar las exportaciones se dictaron acciones concretas encaminadas a la simplificación de trámites a la exportación, de tal manera que en aquel momento sólo están controladas 248 fracciones arancelarias de un total de 3,053 contenidas en la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE). Adicionalmente sólo 127 fracciones estaban gravadas. A las exportaciones se les aplican: el impuesto general, y tres clases de gravámenes adicionales.

SUBSIDIOS A LA IMPORTACION

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

REGIMEN DE RECLA 8va.

De conformidad a lo establecido por el Artículo 2º, Regla 8va complementaria de la Ley de Impuesto General de Importación, se da un tratamiento arancelario especial a las mercancías que se importen en una o más remesas o por una o varias aduanas, cuando los productos a importar correspondan a partes y piezas sueltas de artículos que se fabriquen o se vayan a ensamblar en México.

POLITICA DE RACIONALIZACION DE LA PROTECCION

Tradicionalmente, la protección de la planta industrial mexicana se ha basado principalmente en el permiso de importación, lo que provocó que surgieran distorsiones en el aparato productivo, que fueron reconocidas en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Para corregirlas se llevó a cabo una revisión de la estructura de protección, a través de la eliminación de los permisos de importación y la reestructuración de los niveles arancelarios.

En el período 1977-1981 se realizó un gran esfuerzo en este sentido, aunque bajo condiciones económicas muy diferentes a las actuales, lo que causó que se llegara a una etapa que no se pudo superar. Para finales de 1981 el proceso de liberación se tuvo que revertir; en ese año el control afectó al 80% del valor importado.

La situación cambió en 1985, en efecto, para el mes de julio de dicho año se tomó la decisión de acelerar la aplicación de la política de racionalización de la protección, de tal suerte que las fracciones liberadas hasta el mes de noviembre de ese año aumentaron a 7,219 representando el 62% del valor de la importación y el 90% del total de los bienes contenidos en la TIGI.

SISTEMA DE CONTROLES

Ley de Comercio Exterior.

En los artículos 4^o y 5^o de la Ley de Comercio Exterior se establece de manera limitativa y mandatoria que la autoridad administrativa sujetará al requisito de permiso previo, la importación y exportación de mercancías cuando se presenten ciertos supuestos.

En el Diario Oficial de la Federación del 14 de septiembre de 1977, se publicó el Reglamento Sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones que tenía por objeto darle fluidez a los procesos administrativos y adaptar el

régimen de permiso previo a la dinámica de la economía del país.

Ley Federal de Derechos

Esta Ley entró en vigor el 1º de enero de 1982 y en su Artículo 74 se estableció que las personas que soliciten y obtengan permiso de importación de mercancías, pagarán por concepto de Derechos, como una contraprestación de los contribuyentes por la prestación de un servicio público a cargo del Estado.

VALORACION ADUANERA

Valor Normal de las Mercancías. La Ley Aduanera en vigor desde el 1º de julio de 1982 establece, en base a la definición del Valor del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, lo que es el valor normal de las mercancías a importar que constituye la base gravable del impuesto general de importación.

PRECIOS OFICIALES

Existe sin embargo una excepción a la valoración aduanera de las mercancías, prevista por la propia Ley Aduanera en los párrafos 5º y 6º del Artículo 48 mencionado. En dichos preceptos se establece que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, escuchando a la de Hacienda y Crédito Público y en los términos de la legislación respectiva, podría fijar y modificar los precios oficiales.

Esto es aplicable, en particular en el caso de importaciones que puedan ocasionar perjuicios a la industria o a la economía nacional y constituiría, en su caso, la base mínima para la aplicación del impuesto general de importación.

Para 1982, existían 1,207 fracciones arancelarias con precio oficial de importación y se consideraba que el uso de este instrumento persistiría hasta finales de 1987.

MEDIDAS CONTRA PRACTICAS DESLEALES

En los Artículos 7 al 19 de la Ley de Comercio Exterior, se establecen disposiciones específicas aplicables a las prácticas

desleales de comercio internacional, conocidas como dumping, y subsidios a la exportación de mercancías.

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

En base al Artículo 14 de la Ley se autoriza al Ejecutivo Federal a convenir con sus similares de otros Estados sobre lo que se conoce internacionalmente como "Prueba de Daño" y se establece que en estos casos, siempre y cuando para resolver cuestiones similares en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten desde nuestro país, sólo se determinarán cuotas compensatorias, además de la existencia de las prácticas desleales previstas en la Ley, se demuestre fehacientemente, que a causa de la importación de mercancías en tales condiciones se causa o se amenaza causar daño a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de industrias.

APOYOS A LAS EXPORTACIONES

Apoyos Institucionales.

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

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

Así, se han expedido disposiciones sobre Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación

(PITEX); tratamiento de tasa cero de impuesto al valor agregado; Devolución de Impuestos de Importación (DRAWBACK), y Derecho a la Importación de Mercancías por Exportación (DIMEX).

APOYOS FINANCIEROS

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), actúa como Entidad Coordinadora de los Programas Financieros del Comercio Exterior Mexicano a través de sus programas de financiamiento a la preexportación y exportación, a las importaciones, a la sustitución de importaciones, a la industria maquiladora y como agente financiero del Gobierno Federal.

Por otra parte, el Fondo de Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), canaliza financiamiento mediante redescuento de las operaciones que les presenten las sociedades nacionales de crédito. En su momento BANCOMEXT-FOMEX iniciaron un programa de apoyo a las exportaciones directas e indirectas a través del mecanismo conocido como carta de crédito doméstica, cuyo objetivo fue hacer extensivo el financiamiento a todas aquellas empresas que generan valor agregado a la exportación.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

El Artículo 134 de la Constitución establece la obligación para la Administración Pública Federal y el Sector Público Paraestatal de llevar a cabo licitaciones públicas mediante convocatoria pública para la adjudicación de adquisiciones, arrendamientos y prestación de servicios relacionados con los bienes inmuebles.

Para regular en detalle esta disposición se expidió la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con Bienes Muebles, que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 8 de febrero de 1985.

ZONAS LIBRES Y FRANJAS FRONTERIZAS

Por disposición de los Artículos 106 al 113 de la Ley Aduanera, en el régimen de comercio exterior que funciona en las

zonas libres, en términos generales, están exentas del pago de los impuestos a la importación, así como liberadas de permisos previos. Como excepción a este principio general, las bebidas alcohólicas, el tabaco labrado en cigarrillos o puros y los caballos de carreras que se importen a las zonas libres, sí causan los impuestos a la importación y deben cumplir con el régimen de permiso previo que establezca la autoridad administrativa.

RELACIONES COMERCIALES CON OTRAS AREAS Y PAISES

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

b. ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL CON CENTROAMERICA Y EL CARIBE

De acuerdo al Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980 los países miembros de la ALADI pueden firmar Acuerdos de Alcance Parcial con: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba y Panamá.

PROTOCOLO DE NEGOCIACIONES COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO

México forma parte del protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo desde su inicio el 8 de diciembre de 1971. Dentro de este mecanismo, México ha otorgado concesiones por los otros 15 países miembros.

ACUERDOS BILATERALES DE COOPERACION ECONOMICA Y COMERCIAL

Los Convenios de Cooperación Económica y Comercial suscritos por México con otros países se caracterizan porque las partes se otorgan el tratamiento de Nación más Favorecida.

Este tipo de Convenios se conciertan y revisan periódicamente a través de Comisiones Mixtas que México tiene establecidas con varios países y bloques de países.

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

El 23 de abril de 1985, el Gobierno de México firmó, con el de los Estados Unidos, un Entendimiento en materia de subsidios y Derechos Compensatorios con una duración de tres años.

En él se acordó, que como país en desarrollo, México debería procurar reducir o suprimir aquellos subsidios a la exportación que sean incompatibles con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo.

El Gobierno de los Estados Unidos por su parte aseguró que ningún impuesto compensatorio sería aplicado a ningún producto mexicano, a menos de que se determine que las importaciones subsidiadas, están a través de los efectos del subsidio, causando o amenazando causar daño material a un sector productivo nacional establecido.

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

De conformidad con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial el diseño de la política comercial y dentro de ella específicamente a la Subsecretaría de Comercio Exterior, diseñar la política comercial externa del país y vigilar su ejecución, principalmente a través de cuatro áreas de actividades que son: la Arancelaria, la de Controles al Comercio Exterior, la de Asuntos Fronterizos y la de Negociaciones Económicas y Asuntos Internacionales.

Adicionalmente, han quedado previstas a través de diferentes decretos y otros instrumentos del Ejecutivo, instituciones encargadas de apoyar las actividades del comercio exterior de México. De estas últimas, se encuentran entre las principales: el Banco Nacional de Comercio Exterior que tiene como objeto financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad; la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior creada por disposición del Artículo 3o. de la Ley de Comercio Exterior, a la que corresponde actuar como órgano

de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de comercio exterior, así como participar en la aplicación de la mencionada Ley; y el Gabinete de Comercio Exterior, que actúa como coordinador de las diversas entidades del sector público, involucradas con el sector externo.

3.2.2 LA POLITICA COMERCIAL DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO 1982-1988 (PND)

En 1982 la economía mexicana enfrentaba una situación de crisis sin paralelo, por primera vez en el período de posguerra, el PIB per cápita cayó, en ese año, en más de dos puntos porcentuales, con la consiguiente caída en el empleo.

A su vez la inflación alcanzaba niveles cercanos a 100%, medida entre diciembre de 1981 y el mismo mes de 1982. Las finanzas públicas, a pesar del intento por frenar el gasto desde mediados de 1981, habían alcanzado un nivel de deterioro.

Finalmente, la credibilidad en la moneda nacional y en el sistema financiero, había prácticamente desaparecido durante 1982, en un proceso de especulación que implicó una creciente fuga de divisas -a pesar de que el dólar se encareció en más de 140% entre enero y agosto- y un fuerte proceso de desintermediación financiera, por lo menos hasta agosto.

Durante 1982 el peso se devaluó tres veces, pasando de una tasa de cambio de 26.6 pesos por dólar a una tasa de 150 pesos por dólar de enero a diciembre. El 18 de enero de ese año se presentó la primera devaluación cuando el Banco de México se retiró temporalmente del mercado cambiario y anunció que la paridad se dejaba al libre juego de la oferta y la demanda.

En el mes de junio, se anunció su retorno al mercado de cambios, una vez que se realizaron los ajustes financieros que permitieron elevar las reservas del Banco Central a 3 924 millones de dólares (mdd), así como una reducción considerable del déficit público y una disminución de la tasa de crecimiento del circulante monetario del 33.5% anual al 27%.

En agosto, se anunció nuevamente un retiro parcial del

mercado de cambios, así como la implantación de dos tipos de cambio; el preferencial y el libre. El primero, se mantendría con un deslizamiento controlado y se aplicaría a las importaciones necesarias para el proceso productivo y para el servicio de la deuda; el segundo, sería para el resto de las operaciones en divisas y permanecería libre.

En ese mismo mes, el Lic. Jesús Silva Herzog, Secretario de Hacienda y Crédito Público, anunció una moratoria de 90 días en el pago de la deuda y la concesión de un crédito "stand-by" por 4,500 millones de dólares para reforzar la posición de las reservas internacionales, pero a pesar de esto sobrevino la segunda devaluación del peso en ese mismo año.

La situación del país, presionada por el déficit de la cuenta corriente, la caída de los precios del petróleo, pero sobre todo por la fuga de capitales³³, concluyó con la nacionalización bancaria y con el control de cambios decretados en septiembre de 1982, durante el último informe del Presidente José López Portillo (JLP).

Ante el desastre económico, la nueva administración anunció el 2 de diciembre de 1982 el primer programa de ajuste denominado Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), con el cual se buscaba retomar la soberanía monetaria, proteger la planta productiva y el empleo reducir el déficit público, del sector externo y controlar la inflación, no obstante, el peso sufrió en este mes la tercera devaluación.

Ese año terminó con una clara tendencia recesiva en todos los indicadores económicos agregados respecto al PIB: las remuneraciones de los asalariados disminuyeron de 37.5% en 1981 a 35.2%, la formación bruta de capital cayó de 26.4% en 1981 a 22.9%, la inflación llegó hasta 98.8% dic/dic; el PIB decreció 0.5% y el déficit financiero del sector público aumentó al 17.6%.

³³ SE CALCULO QUE LAS CUENTAS MEXICANAS EN EL EXTRANJERO ALCANZARON LOS 14,000 MILLONES DE DOLARES EN SEPTIEMBRE DE 1982, IBID. P. 185

Cabe reconocer que el nuevo régimen encontró una economía caracterizada por un desplome creciente; es decir aumento explosivo del déficit público y del circulante; caída del ahorro, canalizado a través del sistema financiero; devaluación aguda del peso, pérdida de soberanía nacional; agotamiento de las reservas internacionales; una deuda de magnitud sin precedentes y una virtual suspensión de pagos a nuestros acreedores internacionales.

En 1983 se implementó el Plan Nacional de Desarrollo (PND), cuyos objetivos fueron los siguientes:

1. Reordenación económica;
2. Abatir la inflación;
3. Recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes;
4. Proteger la planta productiva y el empleo;
5. El cambio estructural, el cual estaba orientado principalmente a la corrección de los desequilibrios fundamentales, originados a partir del proceso de industrialización seguido por México.

Y es bajo este esquema central, que se dieron objetivos financieros y de rehabilitación de la rectoría del Estado, tales como el fortalecimiento del ahorro y saneamiento de las finanzas públicas, asimismo se planteó de manera explícita en el PND, la orientación económica que se daba para abatir la inflación y los desequilibrios de ahorro-inversión y del sector externo, mediante la contracción de la demanda interna.

Este proceso se aprecia claramente en la evolución del PIB en 1983, la cual presentó la caída más importante de los últimos años, siendo esta de -4.2%. A su vez los sectores industrial y de servicios reflejaron esta caída, ya que la tasa de crecimiento para ello fue de -9.0% y de -2.3% respectivamente; de igual modo, destaca, sobre todo la reducción de la construcción en -19.2%.

Mientras que el sector agropecuario reflejó un ligero crecimiento de 2.0%.

En lo que se refiere a los gastos presupuestales del Gobierno Federal se observa que, aún en términos nominales, sufrieron una reducción, mientras que en 1970 el gasto de capital representaba

el 25.5%, para 1983 solo significó 14.8%, en tanto que la participación del gasto corriente, respecto al total, pasó de 72.1% en 1979 a 85.1% en 1983. Esto quiere decir que la baja del déficit financiero, como proporción del PIB en 1983 fue de 8.9% respecto al 17.6% de 1982.

Este resultado puede atribuirse principalmente a un menor gasto de capital o inversión del sector público, lo cual explica en buena medida la contracción ocurrida, de la demanda pública, y del crecimiento económico. Sin embargo debe decirse que la contracción del gasto, permitió obtener por primera vez, desde 1986 un superávit primario de 4.5% como proporción del PIB.

Por otra parte, la caída drástica de los ingresos petroleros sucedida durante 1982, asociada a la obligación crediticia del mercado financiero internacional (crédito escaso y caro), obligaron al Gobierno Federal a readecuar su esquema de financiamiento para el desarrollo mediante el crecimiento del endeudamiento interno, el cual pasó de 2.3 billones de pesos en 1982, a la enorme suma de 4.1 billones de pesos, lo que representa, en un solo año, un crecimiento del 78%, cifra que aumentó más que en los años posteriores.

Por su parte, el flujo neto de recursos externos se redujo en 1 728.1 millones de dólares respecto a 1982, (6,260.5 mdd), adicionalmente, el financiamiento obtenido fue producto, en parte del apoyo prestado por el FMI a través del crédito de contingencia suscrito desde finales de 1982.

La política implementada en este contexto y reorientada en parte por los compromisos contraídos con el FMI, significaron que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), pasara de 98.8% a 80% en 1983, lo cual representó una caída de la inflación, de casi 20 puntos porcentuales. De esta forma, la estrategia de política económica implementada en el año de 1983 permitió reducir el crecimiento inflacionario, consiguiéndose así, uno de los principales objetivos del PND, aun cuando no se cumplió con la meta que se tenía.

Con todo, uno de los costos sociales más fuertes de esta estrategia fue el deterioro de los salarios reales, los cuales

cayeron en 18.0%, mientras que en 1982 había sido de 10.6%, lo cual significó una pérdida mayor en casi 8 puntos porcentuales.

La estrategia recesiva implementada por nuestro país en 1983, tuvo como resultado positivo que se reflejó en la balanza de pagos, sin embargo, esta situación era uno de los requisitos fundamentales exigidos por el FMI, con objeto de reducir los requerimientos de dólares, en este sentido la contracción de la actividad industrial interna, producto de la caída, de la demanda aproximada de 6.6% en términos reales, significó que la balanza en cuenta corriente presentara un superávit de 5 418.0 millones de dólares, cifra que no se presentaba hacia más de cuarenta años.

Evidentemente la contracción del mercado interno, asociada a una política de subvaluación del tipo de cambio, favoreció esta situación, con el objetivo implícito de seguir contando con recursos para continuar pagando el servicio de la deuda externa, a costa del crecimiento nacional, situación que se vio favorecida con los saldos positivos de la cuenta corriente.

Cabe destacar que mientras las importaciones se redujeron en 40.8%, las exportaciones crecieron en 5.5%, lo que indica en buena medida que el saldo de la balanza comercial fue resultado principalmente de la reducción de importaciones, producto de la caída del producto interno, antes que el crecimiento efectivo de las exportaciones.

En 1984 se inicia la segunda etapa del Programa de Reordenación Económica, con el fin de continuar con la reordenación y el cambio estructural, en este año permitió superar con mayor éxito la delicada situación en que se mostraba nuestro país en los años precedentes, muestra de ello fue que se esperaba un crecimiento del PIB de alrededor del 1.0% resultando ser éste de 3.7%.

En este sentido la balanza en cuenta corriente arrojó por segundo año consecutivo un saldo positivo de 4 238.5 millones de dólares, apoyada principalmente por la sustitución selectiva de importaciones; por la recuperación de las exportaciones no petroleras; y por una política cambiaria realista, misma que permitió superar movimientos especulativos y por otra, aumentar

las reservas internacionales.

En lo que respecta a la inflación ésta registró un crecimiento de 59.2% dic/dic, significando una disminución de 21.6 puntos porcentuales respecto a 1983, consolidándose de esta manera, la tendencia decreciente de la inflación, en términos anuales. En cuanto al salario, no se pudo evitar una caída del poder adquisitivo en términos reales.

En las Finanzas Públicas se mantuvo un fuerte ajuste sobre el gasto programable, el cual en 1982, había representado el 28.8% del PIB, disminuyendo en 1983 al 23.8%, ya que se había programado reducir el déficit del sector público en un 5.5% del PIB. Sin embargo, la brecha entre los ingresos y gastos permaneció casi sin variación al representar el 8.7% del PIB, excluyendo el pago de intereses internos y externos, las finanzas públicas registraron un saldo positivo del 4.9% del PIB, con esto no se impidió que la deuda pública externa se incrementara en un 4% del PIB.

En 1985 una serie de factores internos como externos obscurecieron los avances logrados hasta ese año e influyeron de manera determinante en el comportamiento de la actividad económica destacando entre ellos la inestabilidad del mercado petrolero internacional y los sismos de septiembre.

El mercado petrolero mundial originó el surgimiento del segundo programa de ajuste, llamado Programa de Emergencia Económica, (PERE), dado a conocer en el mes de agosto.

El tipo de cambio controlado al terminar 1985 tuvo un valor de 371.5 pesos por dólar, representando una depreciación del 93%, durante el año. La cotización en el mercado libre al finalizar el año fue de 447.5 pesos por dólar, que representó una depreciación de 114%.

La desfavorable evolución del mercado petrolero internacional, provocó fuertes ajustes en las finanzas públicas y en la balanza de pagos, al tener que reducir nuestro país en dos ocasiones el precio de su petróleo de explotación.

Esta situación provocó severos ajustes en la finanzas públicas, debido a la reducción de los ingresos petroleros en un 15.8% en relación al PIB, respecto a los registrados en 1984, disminuyendo así a 13.8% en ese año, esto se manifestó internamente en el crecimiento de los precios y las tarifas de los bienes y servicios que produce el Estado, así como el gasto programable. Todo esto aunado a las tasas de interés domésticas prevaletientes, provocaron un déficit financiero del 10% en relación del PIB, el ajuste realizado no compensó la caída de los ingresos petroleros, derivados de las ventas externas de petróleo, el superávit primario se mantuvo en un 3.6% en proporción al PIB.

En lo que se refiere al Sector Externo, la Balanza en Cuenta Corriente mantuvo un saldo favorable de 1,237.0 millones de dólares, a pesar de la caída de las exportaciones petroleras en 11.0%, mientras que las reservas internacionales netas disminuyeron 50.3% en comparación de 1984, producto de la especulación con la divisa estadounidense, llegando a sólo 2 859 millones de dólares, el crédito externo fue casi nulo, debido a la inestabilidad internacional y a la pérdida de credibilidad externa de nuestro país.

La economía mexicana se vio afectada por el comportamiento del precio internacional del petróleo, que bajó de 23.7 dólares por barril, cotización para diciembre de 1985, hasta 8.9 dólares por barril en junio de 1986, así como por la reducción del precio de otros productos primarios de exportación, lo que significó una pérdida aproximada de 3 mil millones de dólares.

El impacto de esta reducción en los ingresos externos fue conocido como el "Choque Externo", el cual trajo como consecuencia fuertes modificaciones en los lineamientos generales de política económica, en virtud de que echó por tierra las metas cuantitativas de principios de ese año a poner en marcha el tercer programa de ajuste, llamado Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), con él se esperaba obtener en 1986 un crecimiento del PIB de entre -1.0% y 1.0% una inflación dic/dic, de 45 a 50%; un déficit financiero del sector público de 4.9%, en relación al PIB; y un saldo en la cuenta corriente de 0.0 a 500 millones de

dólares, como resultado del "Choque Petrolero, 1986 fue un año recesivo reflejándose esto directamente en la caída del PIB en 40%, mientras que en el empleo, por su parte se redujo, en tanto que los precios aceleraron su crecimiento disparando la inflación hasta 105.7% por la reducción del precio del petróleo y por la falta de crédito interno y externo, así como por el mayor deslizamiento del tipo de cambio y los altos costos de producción.

En cuanto a la Finanzas Públicas, el "Choque Externo" provocó que se redujera el gasto programable, principalmente el gasto corriente y las transferencias en consecuencia, que se aplicara una política más realista de precios y tarifas por parte del Sector Público, a pesar de este severo ajuste, el déficit financiero como proporción del PIB aumentó hasta 16.0%.

En la Balanza de Pagos se reflejó duramente el impacto petrolero, ya que el saldo en la cuenta corriente fue negativo por 1,270.0 millones de dólares, aún con la depreciación del tipo de cambio, y de que las exportaciones petroleras mostraron un gran dinamismo, evitando con esto que fuera más deficitario.

En 1987, la estrategia económica estuvo fincada en tres grandes fases:

1. La corrección de precios relativos.
2. La reducción de la inflación.
3. La reactivación económica moderada, estableciéndose que este proceso debería de tener una congruencia global con los indicadores económicos, los cuales deberían de ir dando pauta para la corrección de la economía.

En ese año el Gobierno suponía que en el primer semestre la economía caminaría con altos niveles de precios pero con elevadas recaudaciones, y en la segunda etapa ésta tendería a disminuir, propiciada por el realineamiento de precios, contracción de las tasas de interés y del grado de deslizamiento cambiario, llevándose a un nivel de precios bajos y a una recuperación de la inversión.

Para 1987, se había calculado un crecimiento del PIB de entre 2% y 3%, que permitiría retomar las pautas de crecimiento perdidas e induciría una recuperación en la economía nacional.

Sin embargo, al término ese año, la economía creció en un 1.4%, ese lento aumento se debió a la casi nula inversión privada; a la fuga de capitales; a los altos niveles de inflación; a la "incertidumbre", generada por la caída de la Bolsa de Valores y el "rumor" de la aplicación de un programa contra la inflación. Esto llevó a que la inversión total decreciera en un 0.7%, esto debido a la especulación del dólar lo que provocó la devaluación el 18 de noviembre. En lo que respecta al gasto público, se esperaba que en 1987 de 96% mayor, con un superávit primario de 6.6%, un déficit financiero del 13.8% del PIB y el operacional de 0.5%.

Estas metas fueron rebasadas debido al rápido aumento de los precios, a la elevación de las tasas de interés y al rezago de algunos precios y tarifas que da el Sector Público. Esta situación provocó que el déficit financiero se elevara hasta un 15.8% con respecto al PIB, el primario disminuyera al 4.9% y el operacional se elevaría al 1.1%.

El gasto programable para 1987 significó el 22% del PIB, con un crecimiento real del 0.8%, mientras que los ingresos presupuestales representaron el 29.6% del PIB es decir una tasa de crecimiento real de 2%, este aumento se debió tanto a la actualización y el incremento de la progresividad del impuesto sobre la renta, como la limitación de las devoluciones del pago del IVA, y la ampliación de la base gravable de los ingresos por depósitos bancarios y el combate contra la evasión fiscal.

Es importante mencionar que para este año se proyectaba que los precios crecieran entre un 70% y 80%, además que se buscaría mejorar el nivel salarial de la población, sin embargo, los precios tuvieron un comportamiento ascendente, ya que su promedio mensual fue de 8.2%, teniendo como punto más alto el mes de diciembre con 14.6%; de dic/dic el nivel creció en un 159.2%.

En conclusión podremos decir que con esta política económica se establecía que la inflación tendería a bajar lentamente después de la alineación de precios relativos, motivados por el encuadramiento de los precios líderes, como son el salario, el tipo de cambio, las tasas de interés y los precios de los bienes que producen el Sector Público. La inflación no bajó, por el

contrario aumentó, eso se debió principalmente a que no se pudieron romper totalmente los círculos viciosos, y a que las expectativas de la gente fueron de desconfianza (esto último significa generar mayores expectativas, a eso se le denomina inflación inercial).

En 1987 se esperaba que las exportaciones siguieran creciendo aceleradamente; se aumentará el nivel de las reservas; y se incrementará el nivel de las importaciones por causa de la reactivación económica, los resultados al finalizar el año nos señalan que las exportaciones fueron de 20,656.6 millones de dólares y las importaciones de 12,222.6 mdd. arrojando un superávit por 8,434 mdd. 83.4%

El buen comportamiento de la Balanza Comercial y la entrada de capitales, permitieron que la cuenta corriente tuviera un superávit mayor a los 4 mil mdd. cantidad que vino a respaldar las reservas internacionales y posibilitó el pago del servicio de la deuda externa, el cual representó un poco más de 10 mil mdd. este ajuste permanente del desequilibrio externo ha tenido graves repercusiones en nuestra estructura económica.

El principal problema que hubo de enfrentar en ese año, fue el de la inflación inercial, que unido a la presión de los costos, provocó signos evidentes de que nuestro país estaba entrando en la hiperinflación al rebasar los tres dígitos en términos anuales a lo largo del año, lo que propició que surgiera en el mes de diciembre el cuarto programa de ajuste, llamado "Pacto de Solidaridad Económica", orientado principalmente a enfrentar la inflación inercial, con lineamientos muy semejantes a los contenidos en los programas practicados en Argentina, Bolivia, Brasil e Israel.

Este programa tuvo un origen en la difícil situación por la que atravesó la Bolsa Mexicana de Valores, que permitió mejorar las expectativas económicas al presionar con movimientos especulativos al tipo de cambio y a las reservas internacionales, provocando una devaluación del 22% en el tipo de cambio controlado para diciembre, lo que aceleró la inflación y redujo aún más el poder adquisitivo de la clase trabajadora, que demandó revisión

salarial, conduciendo a las autoridades gubernamentales a firmar en el mes de diciembre con los sectores obrero, campesino y empresarial el citado Pacto de Solidaridad Económica.

Durante 1988, la estrategia económica estaba basada en el comportamiento del Pacto de Solidaridad Económica, que como ya se dijo nació con la intención de evitar que la hiperinflación echara raíces en la economía mexicana.

Este Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en su primera fase se dijo que no era un programa de choque, sino más bien un programa concertado entre los diferentes sectores de la sociedad y la economía con la finalidad de combatir la inflación. Este Pacto contenía compromisos concretos que cada sector se había propuesto cumplir y eran los siguientes el movimiento obrero moderaría sus demandas de incremento salarial; los campesinos aceptarían que se restringiera la tendencia al aumento en términos reales de los precios de garantía, con el fin de mantener su valor real alcanzado en 1987; los empresarios aceptaban una política de apectura comercial, que les obligaba a realizar un esfuerzo por aumentar su productividad y aceptaban moderar precios y utilidades; el gobierno precisaba restringir su gasto y a continuar la racionalización del tamaño del Sector Público, mediante la desincorporación de empresas no estratégicas.

La estrategia económica contenida en el Pacto en su primera fase fue la siguiente:

Durante la segunda quincena de diciembre se llevaron a cabo una serie de medidas económicas tendientes a satisfacer las necesidades más importantes de la clase trabajadora, se incrementó el salario mínimo en 15% a partir del 16 de diciembre de 1987, y 20% el 1 de marzo, los salarios mínimos y los contra actuales aumentaron mensualmente, de acuerdo con la inflación, proyectada en base al índice de precios de una canasta básica, que incluía los precios y tarifas de los principales bienes y servicios que produce el Sector Público.

Durante la primera fase del Pacto, y como resultado de los ajustes señalados, se esperaba que la inflación registrada en enero y febrero fuera alta, pero al no existir más rezagos en los

precios relativos , a partir de marzo, los precios se deslizarían de acuerdo a una inflación mensual proyectada y los ajustes serían decrecientes, con lo que la inflación mensual sería del 1% ó 2% a finales del año.

El Sector Público se propuso reducir su gasto del 22% del PIB en 1987 al 20.5% en 1988. Esta reducción se reflejaría en un control más estricto y selectivo del gasto tanto corriente como de inversión, que representarían disminuciones cercanas al 8% del gasto programable justificación social o económica, se reduciría el personal en el Sector Público y se continuaría con la desincorporación de entidades paraestatales.

Se esperaba que este ajuste en las Finanzas Públicas tuviera resultados positivos, de acuerdo a la estrategia antinflacionaria propuesta por el Pacto y que se manifestaría en un fortalecimiento del superávit primario, el cual se estimaba que llegaría al 8.3% del PIB, así como en una disminución gradual de la inflación inercial.

Con el control eficiente del gasto público se permitiría disminuir el déficit financiero, permitiendo bajar las tasas de interés que se ofrecen a los ahorradores y con esto también la inflación.

Nuestro país, a diferencia de otros países que han instrumentado programas de choque, mantuvo una sólida posición en el sector externo. Los ingresos por concepto de exportaciones petroleras se han estabilizado y las exportaciones no petroleras mantienen su dinamismo, lo que comenzo a generar un saldo positivo en la Balanza Comercial.

El sector externo se haya bajo una política de apertura comercial, que favorece la instrumentación del Pacto orientada a mejorar la eficiencia del aparato productivo, fomentar las exportaciones no petroleras y a continuar con una política selectiva de importaciones, así como a disminuir barreras al comercio exterior todo ello, complementado con un tipo de cambio realista. Finalmente, podemos decir que mediante la apertura comercial las presiones inflacionarias se reducen, al disminuir los costos externos e incrementarse la sustitución de

importaciones.

3.2.3 APERTURA COMERCIAL VIA DESGRAVACION ARANCELARIA

La estructura de la protección en México durante los 80's desde el punto de vista del proceso de la apertura comercial iniciado en 1985.

Es de interés especial examinar si las medidas de liberación comercial han afectado la estructura de la protección y, en caso positivo, hasta que grado lo han hecho. De forma intuitivamente se esperaría una reducción de las desigualdades en la estructura de los incentivos, pero anticipando los resultados del análisis se puede decir que hasta esas fechas no se había observado tal reducción.

Dos variables son de importancia primordial para describir el comportamiento de la protección durante los ochenta: el tipo de cambio y la inflación. Como se explica más adelante la relación entre la inflación, por un lado, y el deslizamiento del peso, por el otro, ha sido la principal determinante de la evolución de los niveles promedio de la protección desde las devaluaciones de 1982.

La crisis de 1982 demostró que sus consecuentes problemas económicos no eran coyunturales, sino de profunda raíz estructural, por lo que se trató de hacer una estrategia para resolverlos.

Se elaboró el Plan Nacional de Desarrollo, en el cual se definieron como estrategias fundamentales la reordenación económica y el cambio estructural, se delineó tomando en cuenta, la necesidad de vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior. Tal vinculación se refrendó en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), cuyo objetivo fué propiciar la conformación de un sector productivo articulado y competitivo tanto interna como externamente.

Los lineamientos básicos del PRONAFICE se cumplieron aunque se realizaron ajustes de coyuntura, la orientación siguió siendo la misma: cambiar cualitativamente las formas de producir y de

relacionarlos con el mundo sobre las bases de eficiencia y competitividad.

Ante la necesidad de generar divisas para continuar el desarrollo económico por una vía distinta a la del endeudamiento y la venta de hidrocarburos, la política comercial se orientó a incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir selectiva y eficientemente importaciones, a ampliar y diversificar los mercados de exportación. Se intenta invertir la tendencia negativa de la balanza comercial, en especial la del sector manufacturero, para evitar que el sector externo estrangulara la marcha de la economía.

Para alcanzar tales objetivos, la política de comercio exterior se apoyó en cuatro estrategias específicas: la racionalización de la protección comercial, el fomento de las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales, y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país.

Con la racionalización de la protección se pretende que la planta industrial, al enfrentarse a una mayor competencia del exterior, eleve su eficiencia y su productividad. Se trata de que el mercado y no la estructura de protección determine las decisiones de inversión.

La primera etapa iniciada en 1983, consistió en la sustitución del permiso previo de importación por el arancel, ya que éste es un instrumento más moderno que evita la discrecionalidad y da mayor transparencia al sistema de protección.

La implantación de esta política se ha desarrollado de manera gradual pero firme con el objetivo de que la planta industrial cuente con el tiempo necesario para realizar las adecuaciones que le permitan enfrentarse a la nueva competencia externa.

Podemos señalar que la etapa de cambio de instrumentos prácticamente ha terminado, pues alrededor de 96% de las fracciones de la Tarifa de Importación, por las cuales se canaliza 75% del valor total importado, se encuentran libres del requisito de permiso previo, lo cual nos permite afirmar que contamos ya con

un sistema moderno que brinda una protección adecuada y transparente a la planta industrial, elimina trámites innecesarios y favorece una adecuada asignación de recursos.

En la primera etapa del proceso de sustitución, se elevaron las tasas arancelarias de las fracciones liberadas de permiso; sin embargo en abril de 1986 se comenzó a reducir la dispersión de gravámen arancelario; así, las 16 tasas impositivas que existían en 1982 con rangos de exento a 100%, en 1988 se redujeron a sólo cinco, que oscilan entre 0 y 20 por ciento.

Esa estrategia se combinó con la supresión paulatina de los precios oficiales de importación, que culminó en diciembre de 1987 con la eliminación total de dicho instrumento.

Se concertó con el sector productivo el Programa de Desgravación Arancelaria, que se aplicaría en cuatro etapas y se estimaba concluir en octubre de 1988. Sin embargo, los problemas provocados por la caída de los precios del petróleo en 1986 y los generados por los movimientos bursátiles especulativos en 1987, obligaron a acelerar el proceso de desgravación, para contribuir a frenar las presiones inflacionarias, como una aportación al Pacto de Solidaridad Económica, documento que fue asignado de manera concertada por los Sectores Público, Privado y Social.

El propósito de tal decisión es disminuir sobre todo los gravámenes a los insumos importados para favorecer la elaboración final de los bienes en el país; con esto se beneficia al consumidor, quién además puede elegir entre las mercancías de producción nacional y las importadas, ejerciendo una mayor disciplina en la formación de los precios internos.

Lo anterior no significa que la apertura sea indiscriminada.

Por un lado, la estructura arancelaria vigente se estableció con base en el grado de elaboración de los bienes y, por otro, se mantiene un tipo de cambio realista que apoya la competitividad de nuestros productos y protege la planta industrial. Además, se cuenta con las disposiciones legales necesarias para combatir las prácticas desleales en el comercio internacional.

La apertura gradual de la economía no provocó que los artículos importados inundarán nuestro mercado. Las compras del

exterior se mantienen en niveles razonables, sin afectar el funcionamiento de nuestras instalaciones fabriles.

Debemos destacar que las importaciones se siguen concentrando en los bienes intermedios y de capital, ya que las de consumo representan sólo 6% de las totales, porcentaje que es incluso un punto inferior al de 1983, cuando el proceso de liberación apenas se iniciaba.

La apertura comercial ha favorecido a las empresas porque ofrece la posibilidad de incorporar insumos y maquinaria a precios internacionales, al mismo tiempo las estimula a elevar su productividad, dada la mayor competencia. Estos factores han contribuido a que se considere que la exportación es un negocio redituable y la mejor alternativa para sobrevivir en un mercado interno deprimido.

A la apertura y a la liberación comercial se les puede ver como instrumento de política económica desde dos perspectivas:

Por una parte, la apertura y la liberación comercial mediante la racionalización de la protección permite, si se establecen, los apoyos y las medidas apropiadas de fomento a la industria, promover la reestructuración de la planta productiva con mayor eficiencia en la reasignación de recursos, de acuerdo con lo que podemos llamar la ventaja comparativa dinámica.

Por otra, dada la prioridad que tiene la lucha contra la inflación en América Latina, se han realizado ajustes -mediante la regulación de la demanda- en las principales variables que afectan los costos, como la regulación y el control de precios.

También se ha utilizado la apertura comercial como instrumento para estabilizar los precios internos. Como sabemos, en los países en desarrollo las estructuras oligopólicas de la producción y el comercio frenan la eficacia de esta política, pero no deja de ser un instrumento más del Gobierno para frenar los abusos y las rentas monopólicas exageradas, presentes en muchas actividades.

El respaldo otorgado por este gobierno a la actividad exportadora ha sido un factor fundamental de la estrategia del cambio estructural. El reforzamiento de las acciones de apoyo y su

adecuación a los cambios de las economías nacional e internacional por medio del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) tuvo el propósito de brindar a los productores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que tienen los exportadores de otros países, con ello, México respeta las normas internacionales estableciendo una política de fomento que desecha los subsidios como práctica para respaldar sus exportaciones.

El PROFIEX contiene un conjunto de medidas que tienden a descentralizar funciones, eliminar trámites, disminuir costos, apoyar a los exportadores indirectos y financiar en condiciones competitivas la exportación de productos no petroleros. Dentro de este esquema, destacan los programas de importación temporal para la exportación, que han permitido a las empresas generar un valor agregado neto superior a los 1 500 millones de dólares. Se ha establecido un sistema para apoyar a las empresas altamente exportadoras, ha beneficiado a más de 320 empresas. Esto evidencia la diversificación de mercados, productos y, sobre todo, de exportadores que se está dando en el país.

Un elemento fundamental de la estrategia de comercio exterior ha sido la política activa de negociaciones comerciales internacionales que se ha llevado a cabo en esos años, para facilitar el acceso de nuestros productos a los mercados del exterior e insertarlos eficientemente en las estructuras de producción y comercio mundial.

México sustentaba su vinculación con el mundo en los principios de equidad y no discriminación y con base en ellos actúa en los ámbitos multilateral, regional y bilateral.

En el orden multilateral sobresale la adhesión del GATT, que tiene como propósito impulsar nuestra participación en el comercio mundial y estar en mejor posición para combatir las tendencias proteccionistas de los países industrializados, que afectan el acceso a los mercados del exterior. Además, proporciona al exportador un grado de certidumbre suficiente para planear su producción e inversión.

México participa en la Ronda Uruguay del GATT, donde se espera que se fijen las reglas que regularán el comercio mundial.

3.2.4 ANALISIS DE LA NUEVA POLITICA COMERCIAL (PRONAFICE PROFIEIX)

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) instrumentado en agosto de 1984, planteaba la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones. Con ello quedó claro que se trató de un programa que pretendiendo llevar a cabo cambios estructurales lo que en realidad instrumentaba era una serie de facilidades para incrementar importaciones.

La sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones, y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas, limitados por criterios internacionales, son la forma como se plasma y se instrumenta la apertura al exterior en el referido PRONAFICE.³⁴

El PRONAFICE³⁵ es un programa cuyo objetivo es lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, mediante:

- El fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- La racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.

³⁴ VEASE EL TEXTO INTEGRO DEL PRONAFICE, EN EXCELSIOR, 12 DE AGOSTO DE 1984.

³⁵ VER TEXTO INTEGRO PUBLICO POR LA SECOFI.

- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación.
- La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial, y
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

PROFIEX

Por otra parte, en abril de 1985, se da la publicidad al PROFIEX (Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas).

En términos generales, los objetivos y metas del PROFIEX difieren un poco respecto al programa anterior de fomento de las exportaciones. Se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, brindar información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que, desde 1970 comenzó con el apoyo de las instituciones como el IMCE (desaparecido) el BANCOMEXT el FOMEX y SECOFI, en el cual se siguió hablando de simplificación administrativa (sistema de ventanilla única) de la responsabilidad del IMCE de manejar los Certificados de Origen, etcétera.³⁶

Los cambios más importantes se refieren al tratamiento fiscal tanto a las exportaciones como a las importaciones, aun cuando queda allí buena parte de las disposiciones anteriores tales como las importaciones temporales y la Devolución de Impuestos (CEDIS), aplicados, sólo al tratamiento fiscal anterior al eliminarse los CEDIS, pero sustituidos por la devolución de IVA a las empresas de comercio exterior; se otorga el costo directo en productos de exportación para fines de gravámenes y reducción de gastos por viajes al exterior.

³⁶ EL TEXTO APARECIO EN EXCELSIOR, 8 DE ABRIL DE 1985.

Esas exenciones que significarían cuantiosos sacrificios fiscales deberán, ser compensadas con el incremento sustancial de las exportaciones y con la captación de divisas que hoy día requería nuestro desarrollo.

Este programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) tuvo como objeto principal hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos que hicieran rentable la exportación y que permitiera articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro del cual se contempló:

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustentará principalmente en aranceles.
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada por el IMCE y el sistema bancario nacional (BANCOMEXT y FOMEX).
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, reducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, etcétera).
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS).
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnologías y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.³⁷
- Apoyos financieros conforme a los lineamiento del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.
- Fomento a la producción en franjas fronterizas y zonas, libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.

³⁷ VER TEXTO EN EXCELSIOR, LUNES 8 DE ABRIL DE 1985, P.35-A.

- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etcétera.

MEDIDAS ADICIONALES AL PROFIEX 1986 .³⁸

Si bien el programa, a PROFIEX empezó a mostrar resultados desde 1985, éstos fueron insuficientes, por lo que fue necesario delinear algunas acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEX, entre las cuales encontramos:

- El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- Mejor colaboración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los trámites de comercio exterior.
- Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT.
- Apoyos a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.
- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de crédito a la exportación.
- Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA).
- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal, etcétera.

³⁸ EL TEXTO INTEGRO DE MEDIDAS ADICIONALES PUEDE CONSULTARSE EN EXCELSIOR MIERCOLES 19 DE MARZO DE 1986, P.13-A

3.2.5 POLITICA CAMBIARIA 1982-1988

A partir del primero de diciembre de 1982, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), estableció como un objetivo de la política económica, dentro de sus diez puntos básicos, la recuperación de la soberanía cambiaria. En forma más específica, el día 20 de ese mismo mes se implantó un sistema dual de paridades³⁹ una llamada libre, que se situó en 150 pesos por dólar, y otra controlada fijada alrededor de 100 pesos. Se dijo que el control generalizado de cambios, vigente en los tres meses anteriores, había obstaculizado el comercio exterior y había permitido un juego no deseado y no controlado de la especulación.

Se añadía que lo que se había hecho entorpecía la conducción adecuada del mercado cambiario y permitía la violación de sus propios dictámenes ante los graves problemas que se presentaban en la frontera y en las divisas provenientes del turismo.

La nueva política cambiaria, argumentó que el tipo de cambio debería mantenerse a un nivel realista, es decir no subsidiado y a la vez, fomentador de exportaciones. Las escasas reservas del país tendrían que orientarse a la protección de la planta productiva y al pago puntual de los intereses de la deuda externa.

Un objetivo delineado en diversos documentos oficiales de 1983 era establecer la unificación de las dos paridades existentes hasta ese entonces.⁴⁰

En resumen, los objetivos de la política cambiaria del régimen eran tres: primero, un único tipo de cambio; segundo, mantener un tipo de cambio realista, fomentador de exportaciones y que, a la vez, estimulara "la repatriación de los capitales y

³⁹ EXISTIA OTRO TIPO DE CAMBIO, EL ESPECIAL, QUE DESAPARECE EN MARZO DE 1983.

⁴⁰ VEASE POR EJEMPLO, MANCERA AGUAYO, MIGUEL "NUEVA POLITICA CAMBIARIA", COMERCIO EXTERIOR, VOL. XXXII, NO. 12, DICIEMBRE DE 1982.

desalentara la fuga al exterior" : y finalmente, como elemento fundamental, reivindicar el mercado cambiario, bajo tal autoridad y soberanía monetaria del Estado.

La doble paridad establecida, efectivamente recuperó en el corto plazo el fuerte mercado especulativo que se había desarrollado (de haber pasado de 70 a 150 pesos en el mercado libre). El tipo de cambio libre se mantendría fijo, al mismo tiempo que el controlado se deslizaría a un ritmo de 7 centavos diarios hasta alcanzar al primero, hacia finales de 1983 o bien en los primeros meses de 1984, o bien en los primeros meses de 1984.

Cerrar la brecha entre ambos evitaría el resurgimiento de las presiones especulativas. Eso se puede ilustrar mediante la gráfica 2.

En septiembre de 1983 el Banco de México dio a conocer la noticia de que había llegado el momento de iniciar el deslizamiento del tipo de cambio libre. De esta manera el que había permanecido inalterado en una paridad de 150 pesos por dólar, empezaría a deslizarse a razón de trece centavos diarios y el controlado aceleraría de siete a trece centavos su carrera tratando de dar alcance al otro.

Esto se hacía con el objeto de evitar fluctuaciones erráticas o abruptas de las cotizaciones en moneda extranjera. El deslizamiento del libre implicaba una depreciación acumulada del 32% en el año. La decisión adaptada puede verse en la gráfica 3.

Tres cosas se hicieron visibles al momento de llevar a efecto esta nueva medida. En primer lugar, las dos paridades se estarían deslizando, lo cual significaba no alcanzar el equilibrio alrededor de 150 pesos. En segundo término, quedaba claro que el tipo de cambio libre no era tal, sino que también estaba controlado y simplemente tenía otros usos. Finalmente, el objetivo de la convergencia de ambas paridades no fue alcanzado a fines de ese año como era el propósito, sino que se aplazaba, hasta que las condiciones que lo habían determinado lo permitieran.

Las expectativas inflacionarias del gobierno para 1983 se

situaban alrededor de 50%; se quería disminuir la inflación a la mitad aproximadamente con respecto a la del año anterior.

Para septiembre de dicho año era evidente que el pronóstico oficial estaba siendo superado con creces. La inflación fue de 80.8% puntos porcentuales por encima de lo programado. Se había pensado una paridad de 150 pesos, para una inflación mucho menor.

Esta situación afectaba nuestro comercio exterior (en la lógica de la política económica oficial, de haber mantenido el tipo de cambio, esto significaba perder la ventaja comparativa subvaluatoria ante el acelerado incremento de precios internos, mientras que la inflación externa era sensiblemente menor, sobre todo la de Estados Unidos, país con el que México comercia grandes volúmenes). Puede señalarse que si la meta de la inflación para el año de 1983 se hubiera cumplido, es muy probable que el tipo de cambio se hubiera comportado conforme al objetivo de unificación en la cantidad y tiempo esperado.

La previsión inflacionaria oficial no fue la correcta, debido a un diagnóstico equivocado de las causas de la aceleración del incremento de precios. Sobrevaloró la importancia de la reducción de la demanda agregada, sobre todo la concerniente al déficit público, y soslayó la de ciertos precios clave en la estructura de costos de las empresas que inciden sobre el nivel de precios, como son las tasas de interés, precio y tarifas de los bienes y servicios que ofrece el sector público, salario real y el propio tipo de cambio, cada uno de los cuales había sufrido ya aumentos significativos (a excepción del salario real, además la formación de precios en la estructura industrial oligopólica mexicana).

Las complicaciones sobre el logro de los tres objetivos de la política cambiaria se hicieron patentes. La soberanía del mercado cambiario, entendida como la capacidad de mantener controladas las presiones desestabilizadoras y especulativas, pudo sostenerse. Sin embargo, la fuga de capitales no desapareció del todo, debido a la flexibilización del control cambiario. De acuerdo con el Banco de México de 1983, las reservas internacionales aumentaron 3.3 miles de millones de dólares, en tanto que la cuenta corriente de la balanza de pagos, por la grave recesión económica, produjo un

superávit de 5.3 miles de millones de dólares; la deuda externa contratada en ese año por el gobierno fue de 4.4 miles de millones de dólares, estas cifras indican, que se tuvo un ingreso de divisas de 9.7 miles de millones de dólares y la variación de las reservas fue muy inferior. Es probable que una parte de la diferencia haya sido destinada al pago de la deuda externa privada, pero también es muy posible que muchos dólares hayan abandonado las fronteras nacionales.

La subvaluación del peso, por su parte, siguió existiendo.

En el transcurso de 1983 el tipo de cambio real estuvo subvaluado entre 30 y 35% con respecto al de 1978.⁴¹ No obstante haberse obtenido un cuantioso superávit de la cuenta corriente y de la balanza comercial, no puede decirse con propiedad que ello haya sido sólo, principalmente resultado de un incremento de las exportaciones, provocado a su vez por el tipo de cambio realista.

Los datos muestran un aumento pequeño de las exportaciones totales (5.1%) mientras las importaciones caían por segundo año consecutivo en una proporción mayor al 40%.

La disminución de las importaciones, no se debió al dólar caro sino fundamentalmente a la recesión profunda que en ese año vivió la economía mexicana (véase cuadro 1).

De lo anterior puede concluirse que los objetivos de soberanía cambiaria y subvaluación de la moneda nacional se mantuvieron dentro de lo esperado, aunque hay que decir que pese a ello la fuga de capitales continuó, y el superávit de las cuentas con el exterior tuvo otros determinantes. Asimismo se cumplió el objetivo del tipo de cambio único de 150 pesos a lograrse en 1983.

En 1984 la política cambiaria continúa con lo iniciado en septiembre de 1983, es decir, un deslizamiento del tipo de cambio libre de 13 centavos diarios y el mismo ritmo para la paridad controlada. Dentro de los objetivos de política económica, dados a

⁴¹ CFR. "EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMIA MEXICANA", ECONOMIA MEXICANA, No.6, CIDE, 1984.

conocer en el Documento Criterios Generales de Política Económica para 1984, se señala como prioritario "combatir la inflación para consolidar lo ya logrado, afianzando la caída de las expectativas inflacionarias. Avanzar lo más posible en su abatimiento continúa siendo la máxima prioridad de la política económica.

La inflación anual en el pronóstico oficial para 1984 debía ubicarse alrededor de 40%, es decir, se esperaba reduciría a la mitad de lo que había sido el año anterior. Por segundo año consecutivo la expectativa inflacionaria gubernamental quedó por debajo.

En diciembre de ese mismo año la inflación acumulada sumaba alrededor de 59.8%. Lo que sucediera con el incremento de precios tendría resultados importantes en los efectos de la reordenación económica. Este hecho no era ignorado de ninguna manera por las autoridades, para quienes "el éxito del programa para 1984 descansaba en gran medida en los resultados que se obtengan en el control de la inflación.

Al igual que en el año anterior la meta no se cumplió, por los mismos problemas de 1983. Sin embargo, es preciso señalar que la desaceleración inflacionaria del 80% al 60% obedeció fundamentalmente al relajamiento de la política de ajuste de los precios relativos seguida puntualmente en 1983. Así, los precios de los bienes y tarifas del sector público que tuvieron alteraciones al principio de ese año, se mantuvieron el resto del mismo casi sin modificación hasta el mes de diciembre. La política salarial restrictiva si continuó como un elemento crucial de la desaceleración, al negociarse los aumentos salariales de acuerdo a las expectativas inflacionarias del gobierno. La política de tasas de interés reales pasivas alcanzó valores positivos en 1983, pero a partir del cuarto trimestre de ese año empieza a arrojar valores negativos que prosiguen en el año de 1984. Finalmente, la política cambiaria mantuvo el ritmo del deslizamiento de los dos tipos de cambio durante el transcurso de casi todo el año modificándose en diciembre de 13 a 17 centavos diarios. En resumen podemos decir, que el comportamiento de los cuatro precios clave mostró una tendencia a la estabilización; por

eso la disminución de la inflación, misma que se basó principalmente en el deterioro salarial. El nivel de los otros precios clave, siguió siendo relativamente elevado; por eso el incumplimiento de la meta inflacionaria, junto a otros factores de orden estructural (oligopolio, margen de ganancia estable, etc.).

Es importantes señalar que en ese año, el tipo de cambio se utilizó como un mecanismo antinflacionario más que como un instrumento promotor de las exportaciones. El hecho de haber mantenido el ritmo de depreciación de la moneda, acompañado de una inflexibilidad a la baja de la inflación; provocó la pérdida del margen de subvaluación de 30-35% logrado en 1983. (Veáse gráfica 4). La pérdida de subvaluación, no llevó a que el ritmo de crecimiento de las exportaciones disminuyera en forma dramática (veáse cuadro 1). De modo que tenemos un hecho contradictorio en la política cambiaria: cuando en 1983 el margen de subvaluación era amplio, las exportaciones crecieron; pero en cambio, en 1984 cuando se pierde la subvaluación, las exportaciones totales tienen un reapeunte importante. Desde luego, esto tiene mucho que ver con la estructura de las exportaciones, ciertamente, en 1983, cuando existe subvaluación, la exportación de manufacturas aumenta a un ritmo significativo. En 1984, en cambio, la evolución favorable de las ventas al exterior parece deberse más bien a una coyuntura estable del mercado petrolero.⁴² Sin embargo el supuesto éxito con respecto a las exportaciones manufactureras en el año de 1983 no debió haberse visto ya que, ese tipo de productos representaban

⁴² ES OBVIO QUE UN TIPO DE CAMBIO SUBVALUADO O SOBREVALUADO INFLUYE SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. PERO EN LA ECONOMIA MEXICANA LA INFLUENCIA PARECE NO SER TAN IMPORTANTE. CIERTAMENTE, A MEDIDA QUE EN EL AÑO AVANZABA EL MARGEN DE SUBVALUACION SE IBA REDUCIENDO, Y EL RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TAMBIEN, PERO HAY QUE CONSIDERAR QUE LA ECONOMIA ESTABA CRECIENDO, ES DECIR, LA DEMANDA INTERNA INTRODUJO UN CAMBIO EN EL DESTINO DE LOS PRODUCTOS.

sólo la quinta parte del total de exportaciones y por otro, pese a ese repunte, del sector manufacturero siguió registrando un marcado déficit en su balanza comercial. (veáse cuadro 1, 2 y gráfica 4).

En cierto momento el planteamiento oficial en el sentido de que un tipo de cambio realista, subvaluado fomenta el crecimiento de las exportaciones totales. La dinámica de éstas, según muestran las cifras, más bien parece depender en mayor medida de los ritmos de crecimiento económico externos, principalmente el norteamericano. En 1984 el crecimiento del producto nacional bruto de Estados Unidos se colocó en una tasa de 7%, muy superior a su promedio histórico, lo cual, a pesar de prácticas proteccionistas, hizo aumentar su demanda por productos de origen mexicano.

No obstante que las exportaciones se incrementaron, también lo hicieron las importaciones, (veáse cuadro 1) después de dos años de caída. En términos de ritmo de crecimiento, el de estas últimas superó en cuatro veces al de las exportaciones. Según muestra la experiencia del país, lo que compramos del exterior depende fundamentalmente del comportamiento del producto. Así, si el PIB aumenta también lo harán las importaciones. Esta explicación podría incluso tener mayor validez para el año de 1984 si se considera que, conforme a lo planeado, sólo se importaron las mercancías que realmente eran necesarias, es decir, no se adquirieron bienes extranjeros mas caros. De cualquier manera, es necesario decir, que pese a la paridad real menor, los superávits en cuenta corriente y comercial se mantuvieron en 1984 en niveles bastante aceptables (veáse cuadro 2 y 3), aunque su monto haya sido menor que el del año anterior.

El ritmo de deslizamiento de trece centavos diarios, no pudo mantenerse ante el repunte inflacionario, agudizado en el último trimestre de 1984 (veáse gráfica 5) y la revaluación del dólar norteamericano ante otras monedas extranjeras. De la misma manera, contribuyó la expectativa creciente de un deslizamiento mayor de la moneda, producto de la pérdida de la subvaluación (veáse gráfica 4). A ello se sumó la política reiterada de mantener una paridad realista, por lo que se empezaron a generar demandas

especulativas de divisas. (gráfica 6).

La pérdida de subvaluación también influyó sobre los movimientos de capital. Las reservas reflejaron por segundo año consecutivo una cantidad menor a la observada por los saldos positivos de la cuenta corriente y de la contratación de la deuda.

Los datos (cuadro 3) señalan que las reservas aumentaron en 2.2 miles de millones de dólares, el superávit fue de 4 mil millones, mientras que la contratación de deuda fue de mil millones de dólares. Nuevamente los ingresos de divisas superan con mucho la variación de las reservas declarada por el Banco de México, esto quiere decir, que la fuga de capitales continuó.

La búsqueda de un alto margen de subvaluación para ajustar las cuentas externas quedó atrás, ya que el tipo de cambio actuó como mecanismo antinflacionario principalmente, antes que como fomentador de exportaciones. La soberanía monetaria empezó a ser cuestionada. Así, de los tres objetivos básicos de la política cambiaria, dos se desvanecen ante lo incontrollable situación económica (tipo de cambio único y subvaluado) y el otro (recuperación de la soberanía del mercado cambiario) empezaría el año de 1985 con serios problemas.⁴³

Los incrementos de precios acaecidos en diciembre de 1984 colocaron la tasa inflacionaria de ese mes de enero de 1985 en alrededor de una tasa acumulada de 12% (4.2% en diciembre y 7.4% en enero). Es importante destacar que sumando la evolución de los

⁴³ LA SITUACION QUE ESTABA ENFRENTANDO LA BALANZA COMERCIAL ERA COMPLICADA. LAS SUCESIVAS CAIDAS EN EL PRECIO INTERNACIONAL Y EN LOS VOLUMENES DE EXPORTACIONES DEL CRUDO, ASI COMO LA DISMINUCION VERTIGINOSA DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS NO TUVIERON EFECTOS TAN DIVERSOS DEBIDO A LA DISMINUCION DE LAS TASAS DE INTERES NORTEAMERICANAS. ESTO COMPLICABA AUN MAS EL MANEJO DE LA RELACION ENTRE RESERVAS INTERNACIONALES Y EL TIPO DE CAMBIO.

precios en el período diciembre-marzo, la tasa inflacionaria rebazó el 20%. Este comportamiento notoriamente con el observado en los seis meses anteriores, donde la inflación tuvo tasas mensuales comparativamente inferiores (veáse gráfica 5).

La evolución de los precios hacía que poco a poco la diferencia entre el tipo de cambio libre y la cotización del dólar en la frontera fuera ampliándose.

Detrás de este aumento de la demanda especulativa que presionaba fuertemente el tipo de cambio había tres elementos. En primer lugar, el acentuado incremento de los precios en esos meses.

En segundo lugar, el nuevo deslizamiento establecido en diciembre de 1984 no guardaba correspondencia con el diferencial de precios internos y externos, resultaba insuficiente para recuperar la subvaluación. (veáse gráfica 4).

En tercer lugar, se encontraba el comportamiento de los agentes económicos. A lo largo de 1983 y 1984, la política cambiaria había confirmado las expectativas devaluatorias de la moneda, estos es, ante una inflación mayor a la programada, se incurría en un incremento de los ritmos del deslizamiento. Más aún si se toman en cuenta las declaraciones oficiales reiteradas de alcanzar una paridad realista.

En el último trimestre de 1984 y el primero de 1985 la economía mexicana daba muestras de un crecimiento más allá de los oficialmente planeados. El crecimiento del producto conducía a un aumento de las importaciones, y constituía un factor que hacía disminuir las reservas del Banco Central. Aunado a esta situación el crecimiento del producto norteamericano en el primer trimestre de 1985 comparado con el mismo período del año anterior, fue alrededor de 12 veces menor, ya que se tuvo 10.1% contra 0.7%. Por este motivo la demanda por productos mexicanos descendió, lo que junto con la primera caída del precio del petróleo en 1985, redujo la entrada de divisas al país. Todo ello hubo de reflejarse en la drástica disminución que sufrió el superávit comercial en casi 40%. La disponibilidad de divisas fue cada vez más estrecha. De acuerdo con informaciones del Banco de México, en el primer

trimestre de 1985 la variación neta de las reservas fue negativa, signo que no se presentaba en ese rubro desde 1982, alcanzando más de los 400 millones de dólares (veáse cuadro 3). Según informes del Banco de México las reservas de los siete primeros meses disminuyeron en cerca de dos mil millones de dólares (veáse cuadro 4).

Sin embargo, quien más atentó contra ellas fue la fuga de capitales.

Las expectativas devaluatorias generadas en un primer momento por el recrudecimiento inflacionario y el insuficiente deslizamiento, en el marco de la política económica declarada, provocaban un crecimiento de la demanda que empujaba cada vez más el tipo de cambio froterizo muy por encima del libre mercado oficial. Con esto se propiciaba la salida de dólares del país.

De nueva cuenta la política económica repitió más de lo mismo: en el mes de marzo se ofrecieron rendimientos mayores en las tasas de interés y se intensificó el ritmo de deslizamiento de 17 a 21 centavos diarios en los dos tipos de cambio, el libre y el controlado. Para estos momentos ya era muy diferente la cotización extrabancaria de la del mercado libre oficial. Hay que hacer notar que por primera vez en lo que iba del presente sexenio, el mayor deslizamiento no fue resultado de la elección de una opción, por lo cual no se puede hablar propiamente de que se haya tomado una decisión. El que el dólar empezara a costar 21 centavos diarios más caro fue una actitud impuesta por las fuerzas del mercado especulativo, no se hizo para aumentar las exportaciones.

El deslizamiento más intenso no fue suficiente para contener la demanda especulativa que se venía generando. En los meses de mayo y junio, a pesar de la desaceleración inflacionaria que se vive en ese tiempo, el descontrol se evidenció al irse incrementando paulatina y sostenidamente la diferencia entre ellos, que en el marco de esta política cambiaria puede ser utilizada como un indicador de soberanía monetaria, en ningún momento dio muestras claras de revertir la tendencia iniciada a principios de año. Las casas de cambio se empezaron a volver más activas, manejaron un mayor monto de recursos e introdujeron

expectativas devaluatorias. Nuevamente, como en 1982, el dólar entre más caro más demandado. En el mes de junio, ciertas casas de cambio declaraban que el nivel especulativo que se vivía era el más elevado desde agosto de 1982.

En los primeros días de julio, tratando de poner orden en este mercado cuya dinámica se escapaba cada vez más del control oficial, el Banco de México le permite a seis instituciones nacionales de crédito participar como casas de cambio para así acceder a una "sana competencia". Se daba un primer paso para darle legitimidad al mercado especulativo. Es importante observar que así se demostraba que las autoridades monetarias habían sido obligadas a practicar dicha acción. La participación de los bancos en este mercado, al ser la demanda muy superior a la oferta no impidió que se siguieran generando tendencias explosivas al alza en el tipo de cambio (véase gráfica 6). Para evitar la agudización del problema, el Banco de México tuvo que retirar de sus reservas 600 millones de dólares y aumentar de este modo la oferta de moneda extranjera evitando el disparo aún mayor del tipo de cambio. En resumen podemos decir que hasta julio de 1985 era visible que se había deteriorado el objetivo prioritario de la política cambiaria: mantener la soberanía y el control del mercado cambiario. Significaba además, que el único objetivo que subsistía de los propósitos del PIRE con respecto a la política cambiaria, se encontraba ya en un proceso de deterioro.

La crisis cambiaria se evidenció a lo largo del mes de julio y culminó con el dictado del 5 de agosto de nuevas normas para la regulación del mercado cambiario. La ineficacia del sistema cambiario adoptado hasta entonces fue aceptado por círculos oficiales.⁴⁴

Desde las primeras semanas del mes de agosto se introducen reformas al funcionamiento del mercado cambiario para sostener la

⁴⁴ "EL SISTEMA DE DESLIZ ES EL UNICO QUE DA CERTIDUMBRE" (FCO. SUAREZ DAVILA, "MEXICO Y LA MORATORIA", EL UNIVERSAL, AGOS. 1985).

situación cada vez más inestable. Según lo comunicó el Banco de México habría un sistema de flotación regulada del tipo de cambio controlado. De esta manera, se dijo que se evitaría que las mercancías mexicanas perdieran competitividad en el mercado internacional, y a la vez que se promovería a la inversión en proyectos de exportación.

El nuevo sistema de flotación tendría normas simples: el dólar controlado se dividiría en dos: uno de ventanilla y otro de equilibrio. Bajo la primera opción se podría comprar dólares en los bancos y su cotización variaría según la oferta y la demanda que se presentara al momento de hacer la transacción. El de equilibrio se fijaría en una reunión que sostendrían todos los días, representantes de sociedades nacionales de crédito, tomando en cuenta el comportamiento de las fuerzas del mercado que se hubieran percibido, mediante las órdenes de compra y venta por parte de los clientes.

Este tipo de cambio de equilibrio funcionaría en dos modalidades: con órdenes en firme al tipo de cambio que sea fijado, en la reunión diaria, o condicionadas, cuando "el interesado ajuste su realización a la condición de que sólo se celebran si el tipo de cambio controlado de equilibrio llega a ser igual al indicado por el propio interesado o más favorable para éste".⁴⁵ En este esquema se reiteran dos cosas: primero, el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo y realista, y segundo, se mantiene el control de cambios pero considerándolo un mal necesario.

Los resultados inmediatos de los meses de agosto, septiembre y octubre han demostrado la incapacidad de ese nuevo sistema para mantener bajo control las fuerzas especulativas del mercado.

⁴⁵ CIR. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 31 DE JULIO 1985, P.94

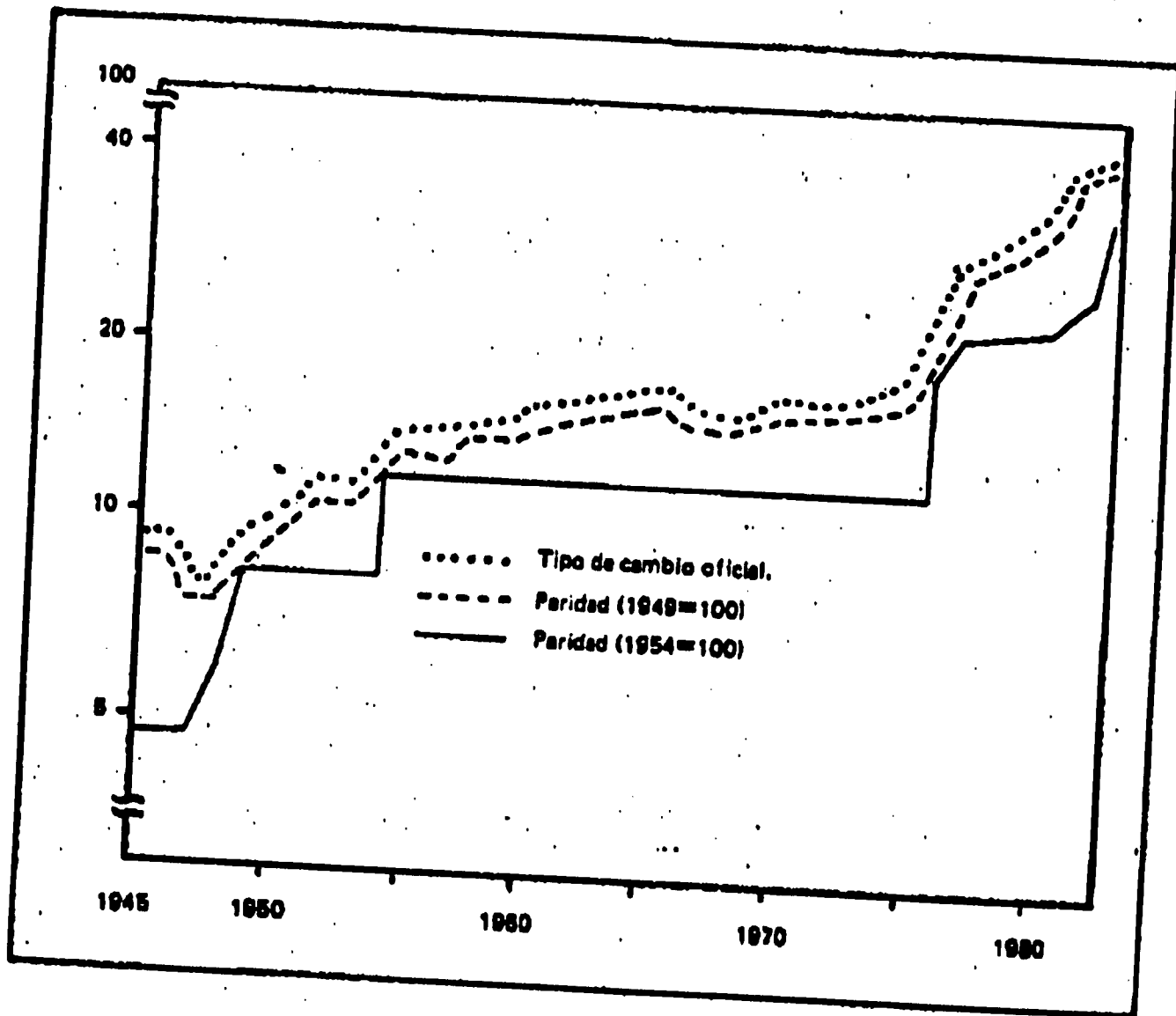
Durante el mes de agosto, después de un fuerte salto en la cotización del superlibre se observó una etapa del relativo descenso y estabilidad de éste. Las causas de este comportamiento parecieron estar reflejadas en dos aspectos. Uno, la continua inyección de divisas provenientes de la reserva monetaria internacional de este mercado, y dos, el cambio en las expectativas de quienes especulan; es decir el incremento de la oferta de divisas ante la demanda especulativa creciente provocó el espejismo de que había llegado el momento, no de demandar más moneda extranjera, sino de vender dada su alta cotización. Esto es lo que explica en parte, la leve recuperación del peso ante el dólar en esta corta temporada.

El sistema de flotación regulada, por su parte, después de situarse en un nivel de 230 pesos por dólar, sufrió una fuerte macrodevaluación hasta llegar a 280 pesos aproximadamente. A partir de este momento, y a diferencia del anterior desliz programado, sus fluctuaciones han sido sustancialmente superiores y en una misma tendencia, al alza. Para el mes de octubre de 1985, el tipo de cambio controlado llegó a 320 pesos por dólar, lo que denota una fuerte demanda.

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

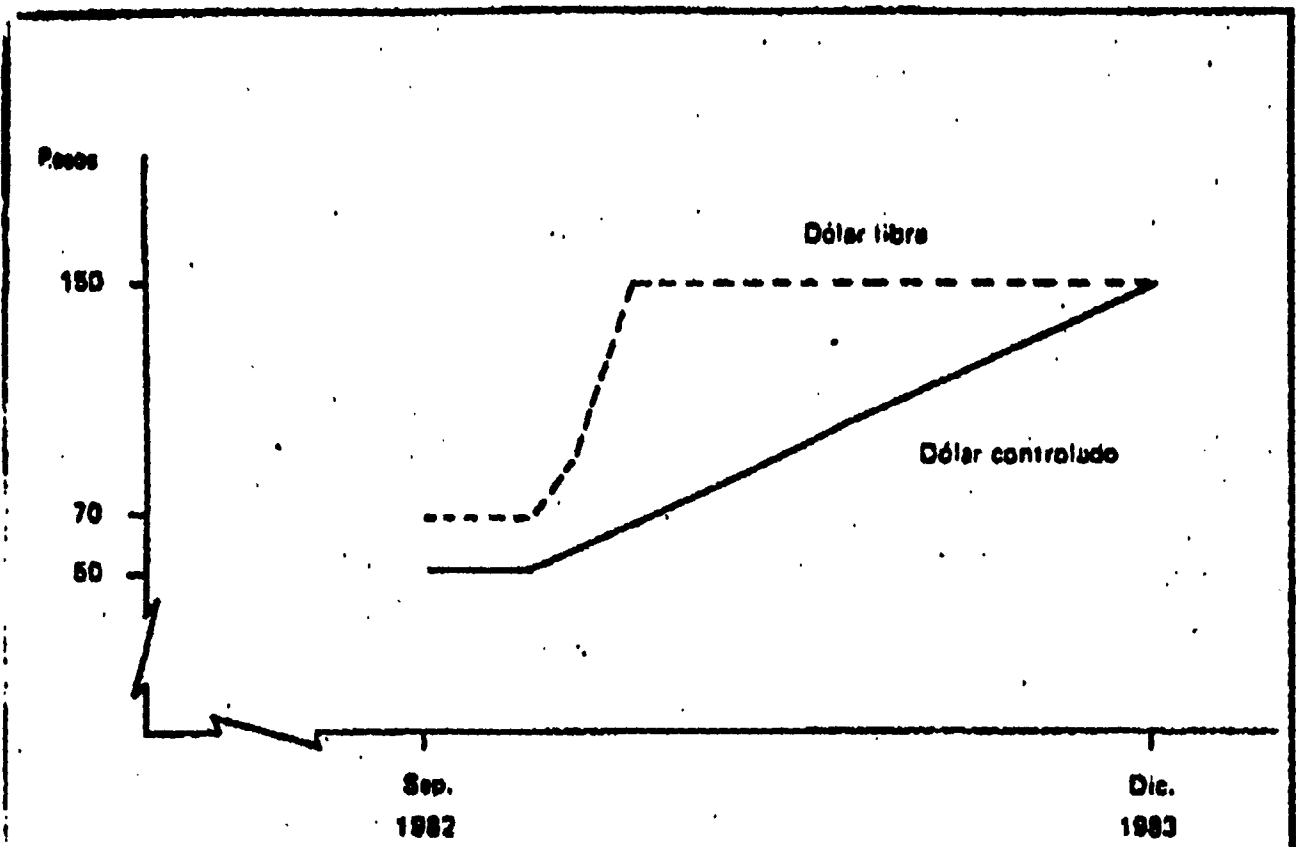
GRAFICA 1
EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO OFICIAL Y MARGEN DE SOBREALUACION DEL PESO



Fuente: CEPAL. Tomado de "Rasgos Sobresalientes de la Economía y de la Política Económica de México en el Umbral de los Años Ochenta", Bitrán, Daniel, *El Trimestre Económico*, No. 197, enero-marzo de 1983, F.C.E., p. 72.

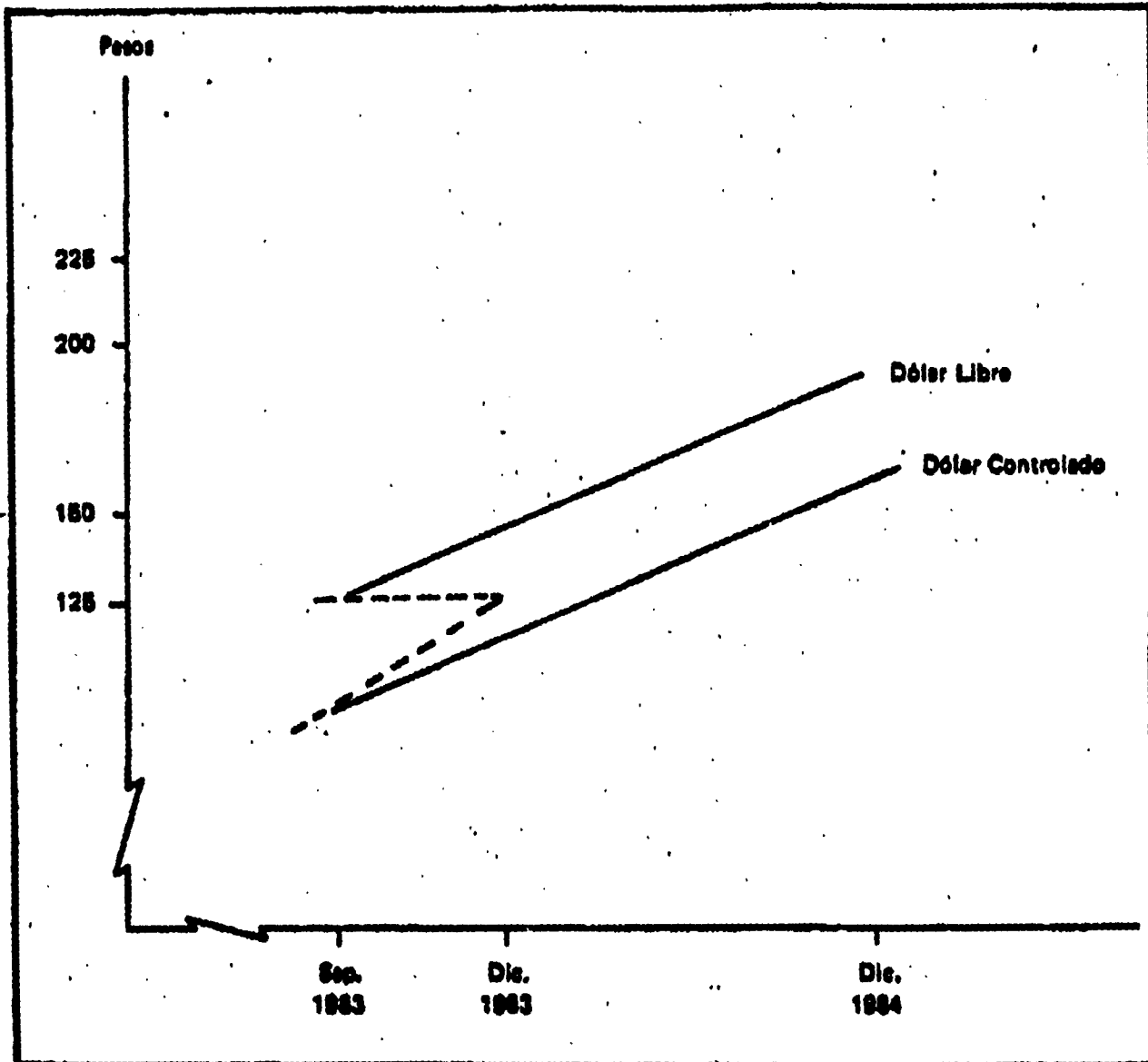
GRAFICA 2

LA INTENCION DEL TIPO DE CAMBIO UNICO



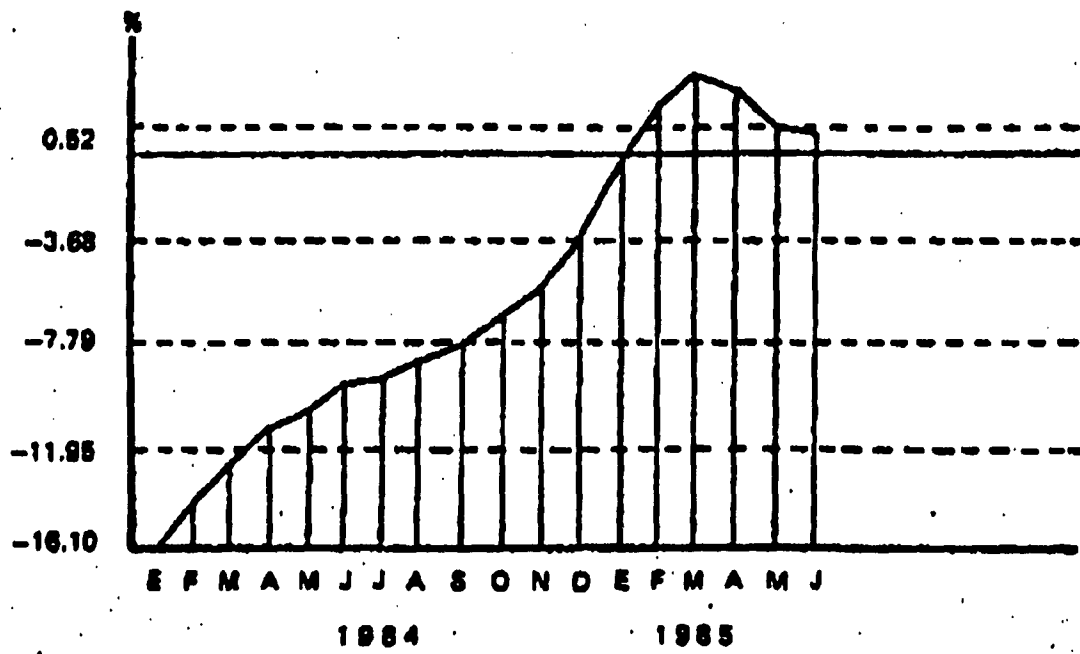
GRAFICA 3

LA INTENCION DEL 22 DE SEPTIEMBRE DE 1983

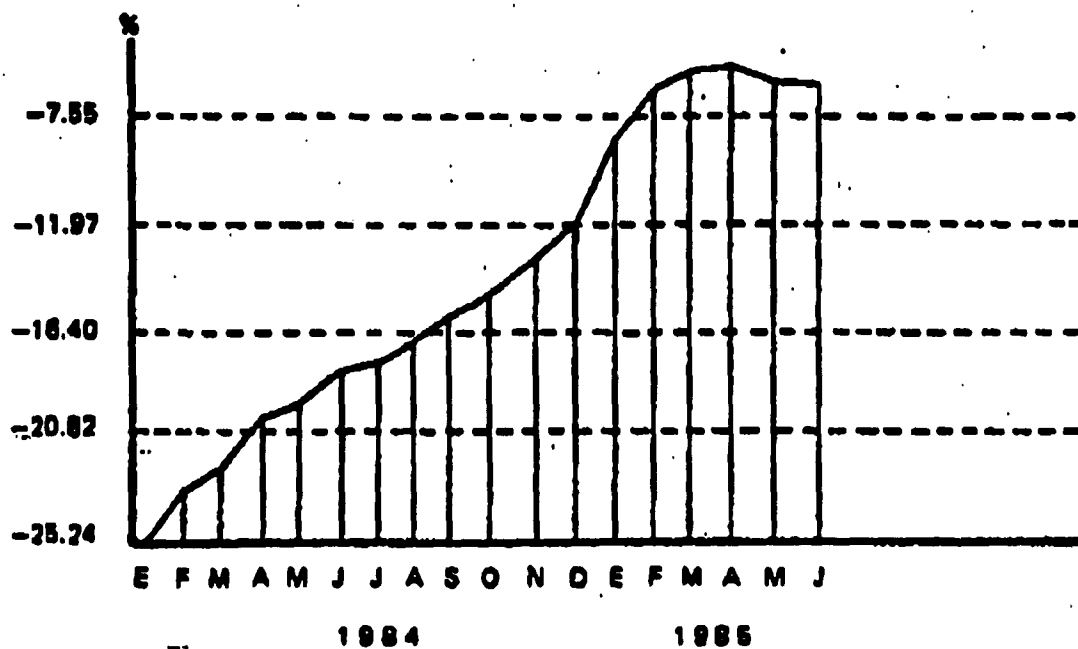


Nota: Como se observa, antes de la fecha de unificación de los tipos de cambio, se decide mantener el diferencial absoluto con un deslizamiento de 13 centavos diarios en ambos. Sin embargo, el diferencial relativo se reduce al pasar del 20% en septiembre de 1983 al 13.5% en diciembre de 1984.

**GRAFICA 4A:
SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO CONTROLADO**



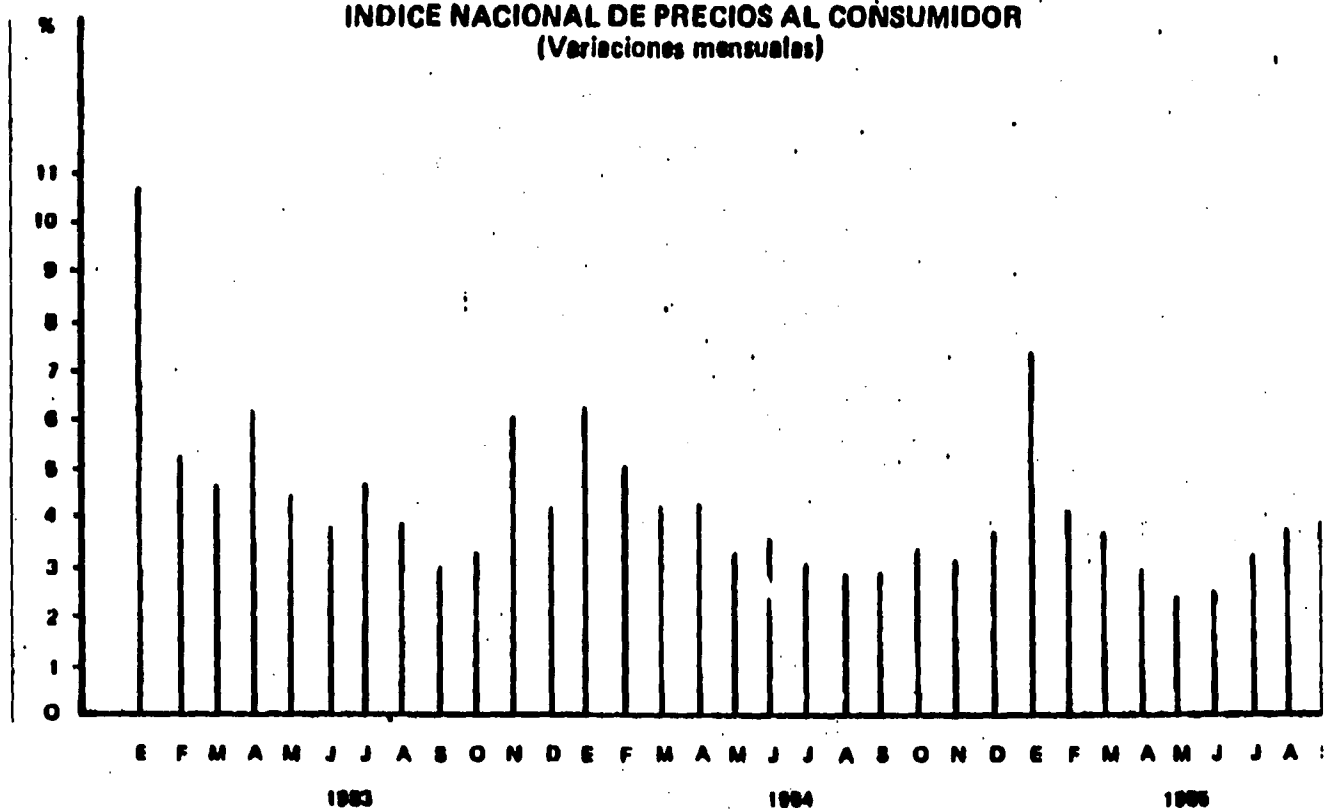
**GRAFICA 4B:
SUBVALUACION DEL TIPO DE CAMBIO LIBRE**



FUENTE: Banco de México. BANAMEX, *Examen de la Situación Económica de México*, No. 715, Junio, 1985.

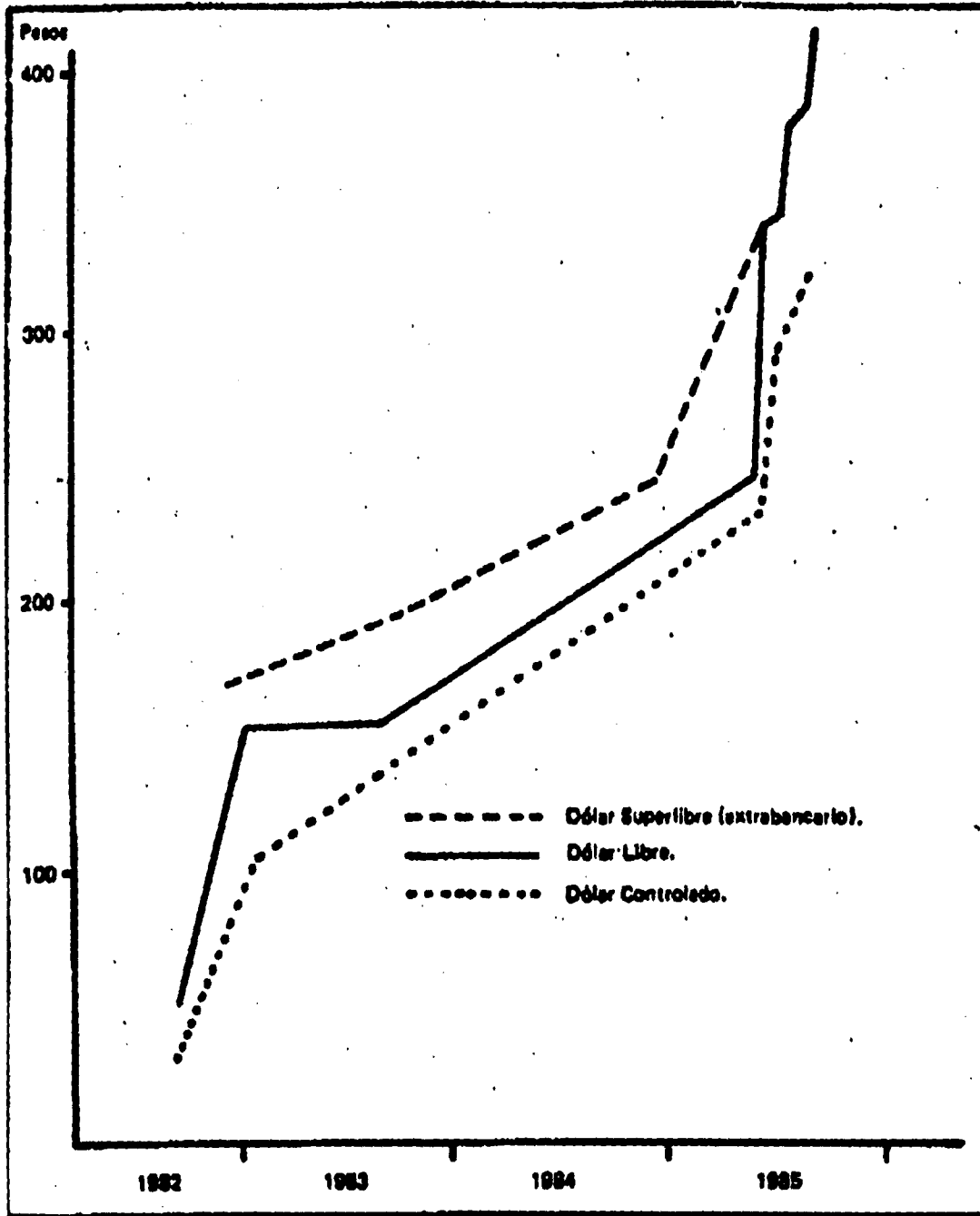
GRAFICA No. 5

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Variaciones mensuales)



FUENTE: El Mercado de Valores, NAFINSA, No. 2 y 21 de 1985.

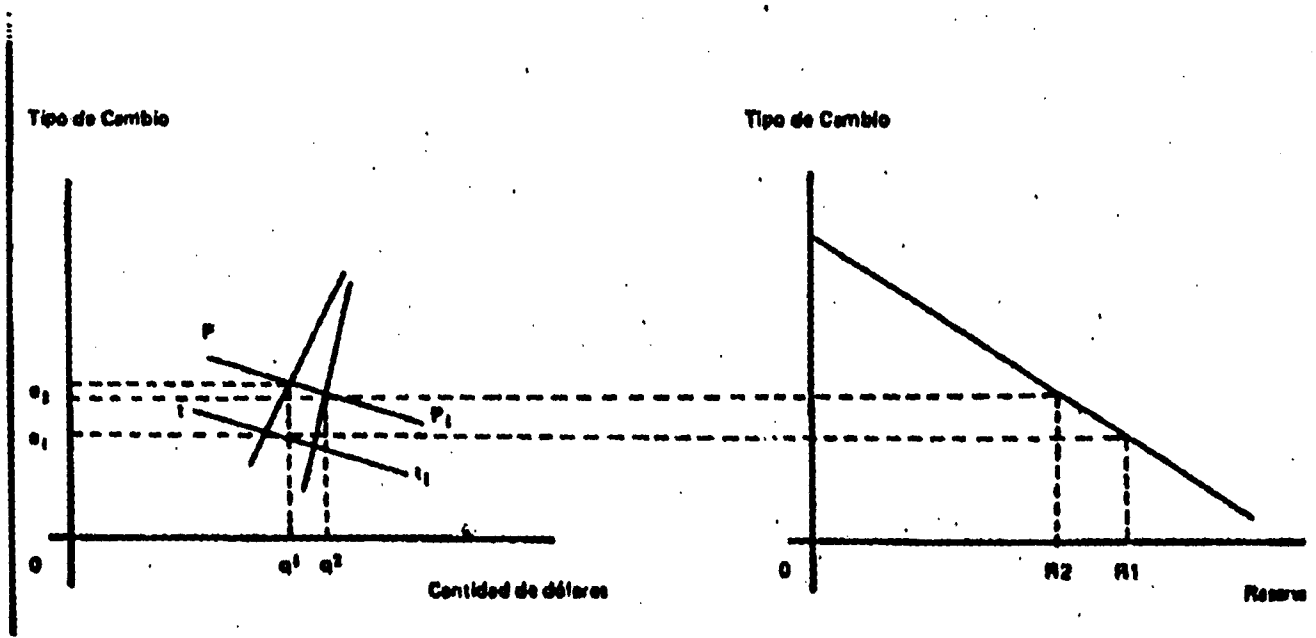
GRAFICA No. 6
DINAMICA DE LOS TIPOS DE CAMBIO



FUENTE: Elaborado con base en datos de los *Indicadores Económicos*, Banco de México, varios números; *Indicadores*", Ramírez Carlos, *El Financiero*, 3 de julio de 1985, p. 18; y cotizaciones promedio mensuales.

GRAFICA 7

CRECIMIENTO DE LA DEMANDA Y DISMINUCION DE RESERVAS



3.2.6 OTRAS POLITICAS

· POLITICA FISCAL Y FINANCIERA

LA POLITICA FISCAL

En 1982-1988, emprendió medidas tendientes a corregir el déficit público; este objetivo pretendió realizar por el lado de los ingresos, con el incremento de los precios y tarifas de los bienes y servicios que ofrece el Estado mediante el aumento en la exportación de impuestos, ampliando la base quebrable reduciendo tasas y desapareciendo las excepciones fiscales.

En el rubro de los gastos la política consistió en la reducción sustancial de la participación del Estado en la economía, desincorporando entidades paraestatales, saneando finanzas públicas y disminuyendo la participación del Estado en la inversión social y el bienestar social.

El rubro que incrementó su participación fue el gasto en servicio de la deuda, generando que la baja en el gasto corriente, en la inversión y bienestar social fuera ocupado por el aumento en el servicio de la deuda.

Como conclusión podemos decir que se cumplieron los objetivos de reducir la participación del Estado en la economía, controlar la tasa de crecimiento de la demanda y pagar el servicio de la deuda, a costa de la inversión, el cambio estructural y el bienestar social.

POLITICA FINANCIERA

Las alteraciones estructurales en el sector financiero, en la década de los 70's y 80's, se han constituido como el sector que refleja las contradicciones de la economía.

En el período de crecimiento 1970-1980, la dinámica económica depende de las crecientes importaciones y del financiamiento externo, para mantener tasas de crecimiento del PIB ⁴⁶ del 6%.

⁴⁶ PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO)

El sector financiero se ve influenciado, al aumentar los pasivos en dólares. En 1970 el ahorro nacional bruto participa en 85.3% del financiamiento externo, la inversión interna bruta pasa de 14.7% en 1970 a 23.7% en 1981.

Las transformaciones padecidas por el sector financiero, hicieron posible que detectara la hegemonía sobre el sector industrial y comercial, con el objetivo de privilegiar los intereses de la banca privada externa. Esta situación se traduciría en obstruir la eficacia de la política económica estatal, obligando a este último a nacionalizar la banca en 1982.

La nacionalización de la banca y la crisis de la deuda caracterizo el comportamiento del sector financiero de 1981 a 1988.

Al no poder recurrir al crédito externo, se incrementa la participación del ahorro nacional bruto financiamiento a la inversión. en 1986 el 94.9% de financiamiento a la inversión se cubre internamente.

Asimismo, prosigue la modernización de la banca. Para 1988 el medio circulante representa sólo el 16%, los instrumentos bancarios el 50.4% los instrumentos no bancarios el 24.5% y los instrumentos financieros a largo plazo el 9.1%.

La estructura del sector financiero por fuente de financiamiento refleja para 1987 la situación crítica de la economía; del total de recursos financieros que ascienden 47,116 MMP,⁴⁷ sólo 5,844 son externos y 41,271.8 MMP, son internos. La situación se agrava al destinarse el 30,999.9 MMP para cubrir el déficit del sector público, compuesto en 60% por pago del servicio de la deuda y el sobrante 10,611 MMP a crédito hacia el sector privado. Las alteraciones del sector financiero reflejan y profundizan la crisis y estancamiento productivo de toda una década.

⁴⁷ MMP MILES DE MILLONES DE PESOS

POLITICA SALARIAL

El salario mínimo en términos reales alcanzó su máximo nivel histórico en 1976, al final de la administración de Luis Echeverría (LEA). A partir de ese año empezó a declinar, incluso durante el boom petrolero. Sin embargo, es a partir de 1983 que la situación se vuelve alarmante. En efecto, la política de austeridad aplicada por el Gobierno de Miguel De la Madrid consideró que la restricción salarial constituía uno de los pilares de la lucha contra la inflación.

En este sentido, para facilitar la restricción salarial se operó un cambio en los mecanismos de regulación del "mercado" laboral. Hasta 1982 los aumentos salariales se fijaron siempre en base a la pérdida de poder adquisitivo sufrida en el período inmediato anterior, de tal suerte que las negociaciones salariales giraban en torno al porcentaje de incremento de los precios y los salarios en el período cuya pérdida se pretendía compensar. A partir de 1983, se asiste a un cambio fundamental en los mecanismos de regularización salarial. En lugar de ajustes retrospectivos, las revisiones salariales se efectúan con un enfoque a futuro, es decir, los incrementos salariales se otorgan en función de la inflación esperada. Para la clase trabajadora, radica en que la inflación esperada siempre se ha visto rebasada por la inflación efectiva. En estas condiciones, a pesar del aumento en la frecuencia de las revisiones salariales,⁴⁸ el salario real de la clase trabajadora se a visto muy mermada, sobre todo después de 1983, en que los aumentos de los salarios mínimos corren muy por debajo de los aumentos de precios (veáse cuadro).

⁴⁸ LA ACELERACION DE LA INFLACION VOLVIO INEVITABLE OFRECER UN AUMENTO "COMPENSATORIO" EN LA FRECUENCIA DE LAS REVISIONES SALARIALES, QUE PASARON DE ANUALES A SEMESTRALES EN 1983 Y DE SEMESTRALES A TRIMESTRALES EN 1987.

Durante 1982 y 1988 la caída del salario real fue de 8.3%, lo cual resulta alarmante.⁴⁹

Esta estrategia de restricción salarial se implementa, porque cada capitalista individual intenta limitar lo más posible la importancia de los salarios en sus costos de producción, buscando obtener un beneficio satisfactorio.

Cuando la reducción de los salarios se generaliza al conjunto de la economía, termina por perjudicar a la clase capitalista en su conjunto. La reducción de la demanda efectiva provoca una baja de los beneficios salvo para las empresas que trabajan para el mercado externo.

La baja en la actividad económica y en la creación de empleos, asociada a la política de austeridad, sobreviene justo cuando el crecimiento de la fuerza de trabajo alcanza su más alto nivel histórico (alrededor de 4% anual), debido a las elevadas tasas de crecimiento de la población económicamente activa alcanzó su máximo nivel durante la segunda mitad de los 80's.

Esta situación, asociada a la nula creación de empleos presuntante de la política de austeridad, ha determinado que el desempleo abierto haya continuado aumentando a pesar de los esfuerzos del gobierno por ocultarlo en las estadísticas oficiales.⁵⁰

Al lado de este desempleo creciente, en el sexenio de la austeridad se asiste el desarrollo explosivo de un sector informal constituido por trabajadores subocupados de muy bajo nivel de

⁴⁹ CF. "HOW TO TURN MEXICO'S DEBT AND INFLATION INTO GROWTH", EN CHALLENGE, ENERO-FEBRERO DE 1989, P.5

⁵⁰ SEGUN ESTIMACIONES DE LA WHARTON ECONOMETRICS, EL DESEMPLEO ABIERTO REPRESENTO 9.4% DE LA PEA ESTIMADA EN 24.5 MILL/PERS EN 1983 A 12.3% DE LA PEA ESTIMADA 29.3 MILL/PERS EN 1988. CF. MICHEL HUSSON, "LA POLITIQUE ECONOMIQUE DU GOUVERNEMENT MEXICAIN", EN PROBLEMES D'AMERIQUE LATINE, N. 92, SEGUNDO TRIMESTRE DE 1989.

calificación: ⁵¹vendedores ambulantes, prestadores de servicios diversos, etcétera, constituyen un sector de economía informal que forma un nuevo tipo de lumpem proletariado urbano en busca de estrategias de sobrevivencia frente a la crisis.⁵²

Si se considera la parte de los salarios en el PIB, 1976 representó, con 40.3%, un máximo histórico a partir del cual se registran bajas regulares. Incluso en el sexenio del auge petrolero la parte de los asalariados en el PIB sufre una importante disminución, pasando a representar sólo 35.3% en 1982.

Como en todos los países donde se aplican políticas de austeridad, se ha constatado un fenómeno de redistribución del ingreso en contra de los perceptores de remuneraciones por concepto de trabajo asalariado y a favor de los perceptores de ingresos por concepto de remuneración al trabajo no asalariado, pagos a la propiedad y al empresario.

Se observa entre 1982 y 1986 una caída muy importante del porcentaje que perciben los asalariados del PIB. De representar 35.3% en 1982 pasa a representar sólo el 28.4 en 1986.

Paralelamente, se asiste en los mismos años a un aumento de la relación excedente de explotación/PIB, que pasa de 46.3% a 49.6%.

Es decir, que a pesar del auge petrolero que supuestamente hizo que el país "viviera por encima de sus posibilidades reales", los asalariados perdieron un lapso de diez años casi 12 puntos de su participación porcentual en el PIB.

POLITICA DE FINANCIAMIENTO

La política económica se propone hacer frente a los requerimientos de financiamiento del desarrollo, sin excesiva creación monetaria y con una menor utilización relativa del

⁵¹ LA MISMA ESTIMACION DE LA WHARTON MENCIONA QUE EL EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL SE ELEVO DE 4.9% DE LA PEA EN 1983 A 13.3% EN 1988

⁵² VER LA ECONOMIA SUBTERRANEA 1987.

crédito externo, estableciendo un equilibrio adecuado entre las necesidades y los recursos disponibles. Para ello, de acuerdo con las orientaciones que ha definido la estrategia económica y social del Plan, se requiere, fijar y ejercer el gasto en estricto apego a las prioridades del desarrollo y, por el otro, fortalecer y canalizar eficientemente el ahorro interno y reorientar las relaciones financieras con el exterior. Esta política define los lineamientos que permitirían alcanzar estos objetivos, los cuales se precisarán e instrumentarán en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo.

Los requerimientos de infraestructura derivados de un rápido proceso de urbanización y la ampliación, modernización del aparato productivo y distributivo han exigido esfuerzos crecientes de inversión. En este proceso hubo una participación conjunta, en buena medida, complementaria de la inversión pública y privada, que fue posible la evolución favorable del financiamiento interno y externo.

En los años 60's, se logró un crecimiento sostenido de la actividad y una captación importante de recursos a través del sistema bancario, en parte como resultado de la estabilidad que propició la política económica. A mediados de ese período, la concentración de la inversión pública en proyectos de ampliación de la planta productiva, intensivos en capital o de larga maduración, y la mayor participación de la construcción residencial en la inversión para sostener una misma tasas de crecimiento promedio. Así, la inversión fija bruta pasó del 17.3% del PIB en 1960 al 24.1% en 1980.

Frente al aumento en la inversión total, a su orientación sectorial y decreciente productividad, y también debido a cierto desperdicio de recursos por el ritmo y tamaño, modalidades de control de la inversión pública en algunos proyectos, el crecimiento del ahorro interno no fue suficiente, a pesar de su participación significativa en el producto. En los años 70's el ahorro externo contribuyó en promedio con cerca del 12 por ciento de la formación bruta de capital, llegando a representar en algunos años cerca del 18%.

El crecimiento del ahorro interno se apoyó en la rápida

expansión y modernización del sistema financiero, particularmente en los años 60's. A partir de 1973, aparece una inflación de dos dígitos, iniciando un proceso de desintermediación financiera, que culmina en 1976 y 1977, debido a cierta falta de flexibilidad en las tasas de interés positivas en términos reales. Sin embargo, en 1982 ante una etapa de inestabilidad macroeconómica, con inflación aguda y problemas de confianza, se causa una importante desintermediación en el sistema financiero agravada por la alta liquidez de sus pasivos.

Para adaptar el sistema financiero a nuevas condiciones, a mediados de los años 70's se buscó flexibilizar la mecánica operativa de la intermediación financiera y modernizar el sistema bancario. Se instrumentaron tasas variables de interés, se simplificó el mecanismo de encaje legal, se transformó la banca departamental en Banca Múltiple, se impulsó el mercado de valores introduciéndose instrumentos innovadores como CETES, PETROBONOS y Papel Comercial.

La capacidad para generar ahorro por parte del sector público decreció en los años 70's como consecuencia de los rezagós en la política tributaria, de precios y tarifas, de un crecimiento excesivo del gasto corriente y de los subsidios así como de una dinámica de la inversión no siempre acorde con lo programado. De esta forma, no obstante los significativos recursos que proporcionó el petróleo, el ritmo de endeudamiento interno y externo del sector público se aceleró notablemente alcanzando en 1981 y 1982 niveles insostenibles. La creación de medios de pagos se aceleró consecuentemente, al tiempo que el Estado, al absorber parte creciente de los recursos crediticios desplazó progresivamente a los sectores social y privado del acceso a los recursos financieros internos. Ello provocó racionamiento e incrementos en el costo del reducido crédito interno disponible.

El cambio brusco en las condiciones externas sufrido a partir de 1981, a raíz de la caída en el precio internacional del petróleo y del alza en las tasas de interés, ha hecho evidente la vulnerabilidad del esquema de financiamiento en el endeudamiento con el exterior.

Ante la dificultades crecientes para recurrir al ahorro

externo, se plantea adecuar las modalidades de financiamiento del desarrollo, a través del financiamiento de la capacidad de ahorro interno y de su canalización más eficiente. La reorientación de los esquemas de financiamiento permitirá que se alcance la máxima creación de empleos permanentes con el ahorro disponible, en condiciones de estabilidad interna y menor dependencia del exterior. Así, la estrategia económica y social fija tres objetivos principales para la política de financiamiento del desarrollo.

- Recobrar y fortalecer la capacidad de ahorro interno en moneda nacional, aumentando el ahorro del gobierno, de las empresas y de las familias, buscando su permanencia.
- Propiciar la canalización eficiente de los recursos financieros, de acuerdo con las prioridades de desarrollo.
- Adaptar las relaciones financieras con el exterior a las nuevas circunstancias internas y externas.

Para asegurar el cumplimiento de estos tres objetivos, la política de financiamiento se conduciría de acuerdo con los siguientes lineamientos generales:

Lineamientos para recibir y fortalecer la capacidad de ahorro interno.

El fortalecimiento del ahorro interno abarcará sectores público, social y privado. Se elevará el ahorro público tanto del sector central como del paraestatal, y se fomentaría el ahorro social y privado, buscando su mayor permanencia y adecuada estructura dentro del sistema financiero.

Elevación del ahorro público.

Para recobrar la capacidad de ahorro del sector público será necesario, además de racionalizar el gasto corriente del gobierno, elevar sus recursos propios. Entre los instrumentos que proveen recursos al sector público destacan la política tributaria y los ingresos por la venta de bienes y servicios a través del sector paraestatal.

POLITICA TRIBUTARIA

El sistema tributario es un importante instrumento de política económica para alcanzar los objetivos de crecimiento

económico y de justicia social. Esta política se orientará a hacer más equitativa la carga fiscal entre personas, sectores y regiones a promover una mejor distribución del ingreso, y a estimular significativamente la recaudación efectiva, estableciendo una mejor relación entre los ingresos no tributarios y tributarios (dentro de estos últimos, entre impuestos directos e indirectos).

Uno de los propósitos principales de la política tributaria de 1983-1988 sería reducir la evasión, esa evasión fiscal distorsiona sus propósitos, al tiempo que la menor recaudación incide sobre la capacidad del Estado para compensar, a través del gasto público, la desigual distribución del ingreso. Por ello, reducir la evasión a través de un mayor control de los causantes, en especial de los no caudatarios permitirá fortalecer el ahorro público y contribuir a dar mayor equidad a la carga tributaria.

Para ello:

- Se reforzará el aspecto administrativo de la recaudación, así como las reglas y sanciones relacionadas con el cumplimiento de las obligaciones fiscales:
 - se avanzará en la globalización del ingreso de las personas físicas contribuyentes al impuesto sobre la renta;
 - se generalizará el impuesto sobre la renta, eliminando las bases especiales de tributación en los casos en que éstas no se justifiquen;
- se actualizarán periódicamente las tasas de derechos, de acuerdo a costos, y se revisarán los criterios para establecer productos y aprovechamientos, con el fin de que estos ingresos recuperen gradualmente su participación en la recaudación total;
- se continuará, con la desgravación a los causantes de menores ingresos sean quienes paguen más para ello, el salario mínimo se seguirá utilizando como exención básica;
- se normalizará el régimen tributario de todas las empresas y organismos del sector público.

POLITICA PETROLERA

A partir de 1981, los precios internacionales del petróleo empiezan a revertir su tendencia alcista de los años anteriores

por la sobreoferta que en el mercado mundial generan las deliberadas políticas energéticas tanto de los países consumidores como de los productores.

En mayo, se hacen añicos las predicciones optimas sobre precios realizados en el pasado, cuando las cotizaciones del barril bajan cuatro dólares en promedio.

En nuestro país la monoexportación petrolera entra a una fase de maduración cuyos límites vienen definidos por la saturación del mercado mundial, donde los precios son extremadamente sensibles a los cambios de los volúmenes de producción.

Razones de carácter estructural, así como divergencias entre los productores de crudo y especialmente el cambio de estrategia de Arabia Saudita que a fines de 1985 decide abandonar su papel de estabilizador o colchón de mercado, llevan finalmente a una caída en los precios.

El derrumbe iniciado en 1985 se agudiza al siguiente año ante el comportamiento de los productores independientes y las divergencias e indisciplinas en el seno de la OPEP llevando a todos los productores a optar por asegurar su participación en el mercado ofreciendo descuentos o reducciones de precios.

Las anteriores políticas devienen un auténtico shock sobre los precios, que para México significaron en 1986 una pérdida de más de 8 500 millones de dólares de ingresos en divisas, dado que las exportaciones petroleras de 1986 sólo alcanzaron un poco más de 6 300 millones de dólares en comparación con los 14 767 del año anterior.

Los efectos derivados de tal hecho dieron como resultado un proceso de sustitución de exportaciones en el cual las exportaciones petroleras dejaron de ser el principal rubro generador de divisas de la economía muestran que esas exportaciones fueron de alrededor de 8 700 millones de dólares, en contraste con las no petroleras que sumaron un monto estimado de 12 millones de dólares destacándose las manufacturas con una cifra récord de más de 10 000 millones de dólares.

La sustitución de exportaciones obedeció en gran medida al desplome de los precios internacionales del petróleo, suponiendo que en 1987 las condiciones en el mercado mundial hubieran

permitido que las exportaciones petroleras alcanzaran los niveles de 1982, esto es 16 477 millones de dólares, y las exportaciones totales de mercancías se mantuvieran constantes, las exportaciones totales hubieran sido de más de 28 477 millones de dólares, por lo que en consecuencia la participación de las exportaciones de mercancías sería de 37% y no de 50%, por lo que no existiría la sustitución de exportaciones.

No podemos dejar de considerar el hecho de que las exportaciones no petroleras, y en este caso las manufactureras, han despegado a partir de 1985 manteniendo su crecimiento en los últimos dos años "demostrando" la planta industrial capacidad competitiva.

Se requiere que la capacidad competitiva industrial obedezca a nuevas inversiones para exportación, incrementos de la productividad y a una adecuada inserción en los flujos de la globalización mundial de la producción (fabrica mundial).

La sustitución de exportaciones a favor de las manufactureras es aparente o tiene sustento real, se resolverá una vez que la economía nacional recupere sus tasas de crecimiento históricas y se eleven los salarios reales y el bienestar de los trabajadores.

MONOEXPORTACION (1982-1984).

La monoexportación petrolera, los volúmenes exportables de petróleo llegan a sus niveles más altos para mantenerse durante esos años en niveles relativamente estables.

Durante esta fase de maduración las exportaciones petroleras giraron alrededor de 16 477, 16 017 y 16 601 millones de dólares en los años de 1982, 1983 y 1984, respectivamente.

Este comportamiento sobre una estrecha franja viene determinado por la situación que impera en el mercado mundial del petróleo. Así, México mantiene con reducidos márgenes de variación su plataforma de exportación de 1 500 000 barriles diarios.

Los desequilibrios macroeconómicos internos con los que cerró 1982 la economía nacional, así como los desequilibrios en la respectivas balanzas con el exterior, motivaron a entrantes entidades gubernamentales a implantar un conjunto de medidas de política económica y cambio estructural tendientes a lograr un

crecimiento de las exportaciones no petroleras.

Se maneja un tipo de cambio subvaluado en un contexto de alta inflación y que mantuviera la competitividad de las exportaciones mexicanas.

A fin de estimular al exportador nacional, además de los instrumentos ya existentes se ponen en práctica diversos mecanismos de promoción de exportaciones como los PITEX, Créditos Preferenciales y competitivos internacionalmente desde la fase de preinversión para la exportación y políticas de negociación comercial y de promoción (ferias).

Estas medidas sentaron las bases del despegue de las exportaciones no petroleras, que en este período pasarón de 4 753 a 7 453 millones de dólares de 1982 a 1984, respectivamente.

DECLIVE DE LA MONOEXPORTACION PETROLERA 1984-1988.

Se registra un cambio significativo en la estructura de las exportaciones petroleras estas dejan de ser el grupo de exportaciones más importantes en el total de las ventas externas y su papel como principal generador de divisas es sustituido por las exportaciones no petroleras, dentro de las cuales las manufacturas constituyen el componente más dinámico.

De un nivel de 16 601 mill/dlls en 1984 (de 68.8% del total), las exportaciones petroleras se reducen en 1986 a 8 460 mill/dlls, disminuyendo significativamente su participación a sólo 39.3% del total exportado. En 1987, debido al relativo repunte de los precios, crecen de nuevo alcanzando 8 746 millones de dólares y recuperan ligeramente su participación en el total de ventas externas a 42.2%.

Esta fase de despegue de las exportaciones no petroleras registrarón un crecimiento del 61%, ya que pasaron de un nivel de 7 453 millones de dólares en 1984 a 12 000 millones de dólares en 1987. Su participación en el total de las exportaciones crece de manera continua: 31.4 en 1984, 31.8 en 1985, 60.7 en 1986 y se reduce ligeramente en 1987 a 57.8%

Las exportaciones de manufacturas constituyen el componente más dinámico de este rubro de exportaciones. Así, pasan de un

nivel de 6 843 millones de dólares en 1984 (28.2% del total), alcanzando en 1987 un nivel de 10 577 millones de dólares (51% del total).

El crecimiento de las exportaciones no petroleras y especialmente de la manufacturas se explica por los manejos de los instrumentos de política económica y de la situación microeconómica del país.

En el primer punto destaca el margen de subvaluación del tipo de cambio (7.5 en 1984, 6.8 en 1985, 24.4 en 1986 y 18.5 en 1987) que ha estimulado su crecimiento sin olvidar otro tipo de medidas de promoción. Por otra parte, debido a la situación macroeconómica imperante medida en términos de recesión que ha provocado una caída en la demanda interna y aumento en los niveles de subutilización de la planta industrial, ésta ha respondido reorientando una parte importante de su producción hacia el mercado interno.

Otro factor de gran importancia en la explicación del comportamiento de estas exportaciones, como lo es el crecimiento económico de nuestro principal mercado externo que es el norteamericano, cuya economía ha mantenido tasas de crecimiento de 2.7%, 1985, 2.6%, 1986, 2.5%, 1987.

En 1986 entramos a una fase de sustitución de exportaciones donde la importancia relativa de nuestros sectores exportadores se modifica. Tal cambio significa un importante avance dentro de nuestra inserción a la economía mundial, ya que redujimos la petrodependencia externa que había ligado de manera determinante la evolución de la economía nacional a variables externas.

Se puede decir que el crecimiento de las exportaciones manufactureras nos permiten obtener ingresos de divisas no sujetas a los ciclos o fluctuaciones que caracterizan los mercados internacionales de materias primas, sin olvidar que la exportación manufacturera genera un mayor valor agregado en la economía nacional.

Destaca la necesidad de profundizar en el enfoque de optimización del valor agregado dentro de las manufacturas o bienes de exportación, en contraposición al enfoque tradicional que busca maximizar el valor agregado.

Dentro del modelo exportador en despegue, se estima que el 70% de exportaciones manufactureras son realizadas por compañías transnacionales, lo que implica, más que una vulnerabilidad del sector externo, un rezago de la planta industrial nacional que no se ha modernizado ni salido al mercado internacional como lo demanda, el reto del modelo de sustitución de exportaciones.

En esta etapa de sustitución de exportaciones el gran reto es consolidar a largo plazo al sector exportador no petrolero y manufacturero como generador neto de divisas en un contexto de crecimiento económico. La participación de estos sectores en la sustitución de exportaciones que no sea sólo aparente debido a factores macroeconómicos internos recesivos, sino a un profundo e irreversible cambio estructural. Este cambio requiere consistencia en la política comercial que favorece la apertura comercial; la racionalización de la protección; eliminación de permisos y sustitución por aranceles; reducción del 27% de la media arancelaria a 10%; entrada al GATT y firma de sus principales códigos de conducta que abre el esquema de negociaciones internacionales bajo las reglas del comercio multilateral, y finalmente la subvaluación del tipo de cambio que significa una protección más general y eficiente (que el arancel y el permiso previo) y en acciones de fomento eficientes para estimular las exportaciones de bienes y servicios.

3.3 PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT 1986

Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "las partes contratantes" y el "Acuerdo General" respectivamente), la comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México").

Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo.

Habida cuenta de los resultados de la negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.

Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

PRIMERA PARTE: DISPOSICIONES GENERALES.

1) A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las partes contratantes provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo.

a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y

b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquéllas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.

2) a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las partes contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad

con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta final de la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.

b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V , el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.

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

4) LAS PARTES CONTRANTANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.

5) México ejercerá su soberanía sobre los artículos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.

SEGUNDA PARTE: LISTA

6) Al entrar en vigor el presente Protocolo, la lista del anexo pasará a ser la lista de México anexa al Acuerdo General.

7) a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de este Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último.

b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicación en lo que concierne a la lista anexa al presente Protocolo será la de este último.

TERCERA PARTE: DISPOSICIONES FINALES.

8) El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.

9) El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haberlo firmado México.

10) México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 7 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los treinta días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.

11) México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo

dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los sesenta días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.

12) El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea (CEE), a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.

13) El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

14) Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de 1986, con un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario con lo que concierne a la lista anexa, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.⁵³

⁵³ EL 24 DE JULIO SE FORMALIZO LA ADHESION DE MEXICO AL GATT Y UN MES DESPUES SE CONVIRTIO EN LA NOGESIMA SEGUNDA PARTE CONTRATANTE. LAS NEGOCIACIONES CORRESPONDIENTES SE INICIARON EN NOVIEMBRE DE 1985 TRAS UNA SERIE DE CONSULTAS CELEBRADAS DEL 28 DE OCTUBRE AL 12 DE NOVIEMBRE PARA CONOCER LA OPINIÓN DE LOS DIVERSOS SECTORES DE LA POBLACION. SOBRE LA BASE DE ESAS CONSULTAS, EL SENADO EMITIO SU OPINION FAVORABLE AL INGRESO AL GATT Y DIAS DESPUES EL PRESIDENTE RECOMENDO AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL CONducir LOS LINEAMIENTOS A QUE HABRIA DE APEGARSE. (VEASE COMERCIO EXTERIOR, "MEXICO Y EL GATT", VOL. 35, NUM. 12, MEXICO, DICIEMBRE DE 1985, PP. 1193-1196. ESTE DOCUMENTO SE REPRODUCE EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT), GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR, MEXICO, 1986, PP. 29-31

3.3.1 LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INGRESO AL GATT

El protocolo de Adhesión firmado a fines de julio de 1986, entró en vigor el día 24 de agosto de mismo año. En él se negociaron 379 fracciones arancelarias en las que México otorga el principio de nación más favorecida a los demás países miembros del Acuerdo General.

Las condiciones de Adhesión de México al GATT, 1986 comprende tres dimensiones generales para responder a tres interrogantes sobre el ingreso de México al GATT, en primer lugar, se analizaron las posibilidades de que las negociaciones que se llevaban a cabo en ese momento culminaran en un protocolo favorable a México, tal como parecía serlo el de 1979.

En general, se refiere a la posición mexicana respecto a los países miembros del GATT y, a las negociaciones clave entre México y Estados Unidos.

Esto reflejaba la situación económica de México, definida por la política económica y comercial durante los gobiernos de Luis Echeverría, José López Portillo y Miguel de la Madrid. Por otro lado, estas políticas se ven afectadas por un factor exógeno, que responde a las condiciones de la economía mundial y las políticas específicas de aquellos países con los que México efectúa la mayor parte de su comercio exterior.

Las causas por las que México se negó a formar parte del GATT en 1979, y de entender la toma de decisiones que llevaron a tal negativa, así como el análisis de las perspectivas de adhesión al Acuerdo General durante 1986, propiciaron una discusión en torno de la naturaleza del sistema político mexicano, su política industrial y comercial, y los procesos que influyen en la toma de decisiones. En este sentido se cuestionó el modelo de desarrollo que México adoptó a finales de la Segunda Guerra Mundial, en virtud de las profundas desigualdades que se han generado en el país, no como resultado de una economía libre sino del liderazgo de un Estado que impulsa un crecimiento desigual. El desarrollo de México basado en la sustitución de importaciones llevó a una producción de altos costos, con programas de subsidios cada vez mayores, y al endeudamiento externo. Estas tendencias propiciaron

un proceso en que la transferencia de recursos benefició solamente a unos cuantos sectores de la sociedad mexicana quienes, transfirieron grandes cantidades de capital al exterior, agudizando la crisis de 1982.

La mayoría de los observadores de la situación contemporánea de México están de acuerdo en que la crisis actual responde a problemas estructurales y no a una coyuntura. El tema de la estructura de la sociedad mexicana es fundamental para valorar la adhesión del país al GATT, que se ha presentado no sólo como una forma de solucionar los problemas relacionados con la captación de divisas a través de la exportación masiva de manufacturas, sino como un paso necesario para reestructurar la planta productiva del país incorporando nuevas tecnologías que aumenten las competitividad de los productos mexicanos, así como planificar las formas organizativas necesarias en toda reestructuración, tanto en el sector privado como en la política pública del país.

La reestructuración, concebida a mediano y largo plazo, para promover los productos mexicanos en los mercados internacionales. de observarse en forma comparativa tomando como base la experiencia de aquellos países miembros del GATT en los que el factor más dinámico de la economía ha sido su participación intensiva en dichos mercados, sin apoyarse en modelos de crecimiento basados en la sustitución de importaciones.

Entre estos países destacan los países asiáticos recientemente industrializados, como Taiwán, Corea, Malasia y Singapur, quienes, al término de la Segunda Guerra Mundial, optaron por un modelo radicalmente distinto al mexicano, se señalan varios factores dignos de tomarse en cuenta, en primer lugar, estos países fueron beneficiados por un flujo masivo de inversión extranjera después de la guerra, capital que sentó las bases para su industria de exportación. En segundo lugar, países como Japón utilizan a esta naciones recientemente industrializadas como plataformas exportadoras de sus propios productos. Una tercera característica de estos países es la naturaleza autoritaria de sus regímenes políticos.

Es importante considerar la reestructuración que sería necesaria en México, con el fin de competir eficazmente en los

mercados internacionales. Tomando en cuenta las características del sistema político mexicano, la capacidad del país para cambiar la naturaleza de su modelo de desarrollo (de la sustitución de importaciones a la obtención de divisas por medio de la exportación) recae sobre el Estado. Es decir, la reestructuración necesaria no será resultado de un mercado libre, sino de los esfuerzos estatales por cambiar un modelo de crecimiento económico, y la adhesión de México al GATT debe conceptuarse como un instrumento (entre muchos) que opera en su conjunto.

La decisión de no ingresar al GATT en 1979, estaba fundamentada en el argumento de la pérdida de autonomía del Estado mexicano como fuerza rectora del desarrollo y de la economía ante las políticas internacionales y de las grandes potencias capitalistas. El argumento en México, desde 1947 era el siguiente: a mayor integración a la economía internacional, menor sería el grado de autonomía del Estado para planificar el desarrollo y, se incrementaría la dependencia del país respecto del exterior. La validez de este argumento se tomó prima facie que la retracción de México, a la economía internacional a través del crecimiento por medio de la sustitución de importaciones disminuiría la dependencia y haría posible el papel central del Estado como fuerza motriz y rectora del crecimiento.

La experiencia histórica de México ha sido contraria a lo que se esperaba al adoptar el modelo de desarrollo bajo un régimen de sustitución de importaciones, unido al correlativo de la "no dependencia". A través de este modelo, no solamente se ha incrementado la dependencia externa en términos de la deuda que cara el país, sino que se ha esfumado el crecimiento económico.

Las políticas económicas deben resultar en una redistribución del ingreso, con pautas distintas a las que se han dado bajo un modelo económico ya agonizante. Esta dimensión económica tiene importancia ya que sin dicha distribución de recursos, la estabilidad política del sistema mexicano estará siempre en cuestión. En segundo término, la competitividad de los productos mexicanos en el mercado internacional no se logrará sin la modernización de la planta industrial de México, y ésta dependerá de la identificación de áreas prioritarias hará posible la

inserción de México en la economía mundial, ya no como país monoexportador, sino como una economía diversificada. Finalmente, todo esto debe resultar en un crecimiento real de la economía, ya que sin ésto los problemas de la deuda, inflación y demás, continuarán.

En el artículo 33 del Acuerdo General en el sentido de que la adhesión de un país del GATT requiere que el gobierno solicitante y las partes contratantes convengan los términos de dicha adhesión; lo cual significa que el país solicitante debe negociar su entrada con los países miembros, no sólo en lo que se refiere a productos sino, a su política comercial. En el análisis de las concesiones arancelarias que nuestro país pueda hacer para ingresar, así como en las medidas comerciales que podrá seguir practicando después de negociar su adhesión.

Nuestro país ha señalado los principios que deben guiar la negociación con el GATT, los cuales esencialmente consisten en proponer su ingreso fundamentándose en los términos del Protocolo de Adhesión que México negoció ante el GATT en 1979, aunque con algunos cambios relacionados con la crisis económica que agobia a nuestro país. Esta posición del gobierno de México y la existencia del protocolo de 1979 podrían servir de punto de apoyo para hacer una evaluación a priori; sin embargo, la postura de México ha encontrado una fuerte resistencia por parte de Estados Unidos, principal país con el que realiza su comercio exterior. Al terminar la negociación de 1986 el Protocolo de Adhesión probablemente será distinto al de 1979.

Es indudable que el inicio de negociaciones ante el GATT es una medida tendiente a facilitar, a nivel internacional, la política de comercio exterior planteada por el gobierno mexicano a raíz de la crisis económica desencadenada en 1982. No es necesario hacer un análisis de las causas e implicaciones de dicha crisis, más bien el interés reside en destacar algunos de los aspectos de la crisis que aqueja a la economía mexicana y cómo la política de comercio exterior y el acceso al GATT pueden ayudar a superarla. Los análisis de la economía mexicana han puesto en evidencia la grave limitación de las opciones de financiamiento para el desarrollo de México, como consecuencia de la crisis

económica iniciada en 1982. En ese año, una moneda sobrevaluada, bajo precios del petróleo y la falta de crédito internacional provocaron una serie de políticas que ocasionaron la dramática contracción de la economía mexicana.

Como resultado de ello, la habilidad de México para generar capital interno es insuficiente; pero esto no es todo. Desde el inicio de la crisis, el peso se ha devaluado aproximadamente 10 veces, incrementando en forma dramática el costo del servicio de la deuda y presionando gravemente los recursos financieros de la nación. A esta situación se añade la reticencia de los banqueros extranjeros a otorgar nuevos préstamos a México y, el acceso generalmente limitado al crédito externo.

El gobierno del presidente De la Madrid insistió en que el estímulo al desarrollo en el contexto económico actual exige que nuestro país adopte políticas económicas orientadas hacia el exterior y desarrolle una sólida base exportadora. El problema fundamental es incrementar la competitividad de nuestras exportaciones no petroleras y establecer flujos de capital neto que aceleren la recuperación de la economía de México.⁵⁴

Ante la escasa demanda interna, la reducida capacidad de endeudamiento y una fuerte deuda exterior que satisfacer, el gobierno de México reconoce que debe exportar y, se ha propuesto un programa de promoción de exportaciones.

Los obstáculos que enfrentará a nivel interno como externo serán:

A nivel interno, si una nación lleva a cabo una política de sustitución de importaciones por un período largo, como es el caso de México, es muy probable que descubra que sus políticas en diversas áreas desalienten la exportación. El programa de sustitución de importaciones, que México ha puesto en práctica durante más de cuarenta años, ha aislado a los sectores

⁵⁴MIGUEL DE LA MADRID " MEXICO:LOS NUEVOS RETOS ", 63, FOREIGN AFFAIRS, (69), 1984.

manufactureros de la competencia internacional a tal grado que se producen muy pocos bienes competitivos en los mercados internacionales.

A esta falta de competitividad, conviene aclarar que la solución básica no depende de ningún factor externo, sino de la ejecución de políticas internas en el campo comercial, industrial y agrícola para fomentar la competitividad de la producción interna, así como de políticas macroeconómicas que afecten las diferencias entre los precios internos y los internacionales.

Un esfuerzo serio para promover las exportaciones mexicanas requerirá que México desarrolle industrias cuya estructura de costos, economías a escala y sofisticación tecnológica puedan alcanzar los niveles de exportación. Uno de los principales obstáculos a los programas de promoción de exportaciones de nuestro país tiene relación con el acceso a los mercados internacionales, particularmente al mercado estadounidense.

Es claro que una estrategia de promoción de exportaciones y de racionalización de la estructura de las importaciones sólo tiene sentido en un contexto en el que asegure el acceso a nuevos mercados. Se requerirá de nuevas técnicas, la preparación de cuadros de expertos en mercados internacionales, publicidad y nuevos niveles de claridad y estandarización para que los productos puedan cumplir con las especificaciones del mercado internacional.

Es importante que los exportadores potenciales ofrezcan bienes en términos más favorables, con el fin de atraer compradores dispuestos a adquirir productos de industrias que no tienen ninguna tradición en el ramo exportador.

El ingreso del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) parece ser, un hecho. Dicho ingreso representa no sólo el resultado de la decisión de modificar significativamente la política de desarrollo industrial para enfrentar las nuevas circunstancias del comercio internacional, sino también el reconocimiento de los límites del modelo de desarrollo industrial orientado hacia dentro, el cual no ha permitido avanzar de manera satisfactoria hacia objetivos de crecimiento, eficiencia y equidad. La decisión de incorporarse al GATT no puede verse como coyuntural. Aún cuando se han evaluado

las implicaciones de esta decisión para el aparato productivo nacional.

Sin embargo la discusión que se ha propiciado entre los diferentes grupos de interés a quienes afectará de manera más directa esta decisión, ha sido demasiado simplista. Se evita discutir los beneficios y costos que implica para diferentes grupos o sectores, así como los cambios que deberán efectuarse a diferentes plazos, tanto en la esfera privada de la economía como en la formulación y puesta en práctica de la política de desarrollo económico.

Quizá el primer punto básico que deba tratarse es el carácter instrumental del ingreso al GATT desde el punto de vista del desarrollo nacional. Es decir, es un instrumento, más que un objetivo de la política económica en sí. Como tal, la evaluación debe considerarse de manera explícita sus efectos en la eficiencia del proceso de crecimiento económico, en la distribución de los beneficios de dicho proceso y en otros objetivos del desarrollo nacional. Uno de los más importantes sería, mantener un cierto grado de control sobre el proceso de desarrollo industrial.

Puesto que el ingreso al GATT obliga a modificar los mecanismos de apoyo a la industria, la definición de las prioridades sectoriales es particularmente importante, pues no será posible continuar con el apoyo y la protección a todo el sector industrial. Esto representa un costo creciente que difícilmente estaría al alcance de las finanzas públicas. A través de los esquemas flexibles de importación, orientados por la necesidad de enfrentar los retos de la competencia internacional, tanto en el mercado interno como en el exterior, el logro de un elevado porcentaje de contenido nacional deja de ser un objetivo válido y no puede guiar el desarrollo de una rama. En el futuro, deberá pensarse en sectores en los que el país pueda exportar, que tengan un impacto importante en el empleo, o que estén relacionados con la demanda de producción de otras ramas.

De acuerdo con estos criterios, pueden considerarse como prioritarias la fabricación de bienes de capital, la biotecnología y las industrias automotriz, petroquímica, electrónica y textil. Ya sea por su dotación de recursos naturales, por su localización

geográfica o por la disponibilidad de mano de obra, México tiene ventajas importantes, reales o potenciales, en estas actividades.

El hecho de que se haya señalado estas actividades no significa que sean las únicas en las que el país puede lograr nivelese internacionales de competitividad. Más bien, significa que debe concentrar los esfuerzos de promoción en estas ramas, pues son las de mayor impacto potencial en los diversos aspectos de la estructura económica. En otras quizá pueda competir internacionalmente, sobre todo en el sur de Estados Unidos, en Centroamérica o en el Caribe, aun en ausencia de una política nacional de apoyo. En estos casos es importante la evolución de sistemas administrativos más flexibles, que disminuyan el elevado costo que con frecuencia significa la burocracia en la administración de la política económica. Existen ramas en las que el país tiene enormes ventajas comparativas gracias a la disponibilidad de energéticos, de ciertos minerales o de mano de obra barata, pero cuyo potencial es limitado sobre la estructura industrial. Tal puede ser el caso de las ramas como la del cemento, los fertilizantes y otras, en las que seguramente será posible incrementar las exportaciones hasta cierto punto, en la medida en que se racionalice la estructura interna de precios relativos.

Es importante destacar que con los esquemas que prevalecen en la actualidad en las empresas paraestatales, y con frecuencia también en las privadas, no es posible lograr niveles de competitividad internacional simplemente a través de una disminución gradual de protección.

En el caso de la empresas paraestatales, un factor paraestatal, un factor adicional que mina su capacidad para competir internacionalmente es la política de precios internos que ha prevalecido durante muchos años y que sólo en épocas recientes ha empezado ha transformarse. Su consecuencia ha sido un precio de venta muy inferior al internacional. Este factor y los de encarcelamiento de la capacidad productiva, han sido la causa de que dichas empresas hayan acumulado pérdidas durante muchos años.

Debe señalarse que, la capacidad de organización desarrollada por los sectores público y privado ha sido claramente insuficiente

para resolver problemas de esta índole. Evidentemente, se requieren medidas que van más allá del manejo de instrumentos económicos.

BREVE RESUMEN DE LAS CAUSAS POR LAS QUE MEXICO NO ENTRABA AL GATT

La primera vez que México se negó a pertenecer al GATT fue en 1948. Los permisos previos a las importaciones ya habían mostrado su eficiencia para regularlas y el país estaba francamente adentrado en un modelo de sustitución de importaciones en el cual el proteccionismo era la piedra angular. Se exportaban materias primas agrícolas y minerales y de todas formas México recibía el trato de Nación más Favorecida.

En las décadas de los 40's y 50's se atestiguó la evolución de un rápido proceso de sustitución de las importaciones de bienes de consumo no duradero. Al finalizar esta etapa se sustituyeron las importaciones de bienes de consumo duradero y algunos insumos industriales. Las exportaciones manufactureras representaban una reducida, aunque creciente, proporción de las exportaciones totales. El país crecía a una tasa de más de un 6 por ciento anual y no necesitaba al GATT.

A principios de la década de los 70's el modelo empezó a dar señales de agotamiento e incluso cambió de nombre. El sector exportador comenzó a contemplarse como una opción y se empezaron a dar estímulos en serio a la exportación. En 1974, el 50 por ciento de las ventas totales de México al exterior eran manufacturas.

En 1972 la delegación de nuestro país ante la Tercera Conferencia sobre Comercio y desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD) logra que se adopte una resolución mediante la cual se invita a los países no miembros a participar en los que, sería la Ronda Tokio, internamente hay un intento por liberalizar el comercio, pero se da marcha atrás con la crisis de 1975-77.

El petróleo permite al país cambiar drásticamente su modelo de desarrollo. Las exportaciones petroleras y el crecimiento de la demanda interna dejan atrás el modelo de sustitución de importaciones. De hecho, entre 1977 y 1981 se experimenta un fuerte proceso de sustitución negativa de las importaciones, un crecimiento de más de un 8 por ciento anual, un 75 por ciento de las exportaciones representadas por el petróleo, una industria

floreciente así como una demanda interna explosiva determinan que el GATT no sea útil para México.

A pocos meses de la segunda negativa, el sector externo es estrangulado por una combinación perversa de elevadas tasas de interés internacionales, caída del precio del petróleo y disminución sustancial de los volúmenes exportados de este energético. En 1982 se atestiguan devaluaciones, inflación y crisis financiera y económica.

Surge la necesidad de un cambio estructural en la economía.

Los modelos de sustitución de importaciones a ultranza y la existencia de un sector líder de la economía dejaron de ser viables. La deuda externa se convierte en el principal factor de estrangulamiento del sector externo. El pago de intereses presiona fuertemente las finanzas públicas y su situación se agrava con la caída de la actividad económica.

La demanda interna y la sustitución de importaciones ya no pueden ser motores del crecimiento, se hace necesario que ese papel lo asuman las exportaciones no petroleras. Se toman una serie de medidas como la adopción de un tipo de cambio realista, un intento por racionalizar la protección, el establecimiento del esquema de importaciones temporales, la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y de los impuestos a la importación, un financiamiento en términos y condiciones competitivas.

El hecho de pertenecer a este organismo no convierte a México en una potencia exportadora, el que países miembros del GATT hayan cambiado su estrategia de desarrollo de la sustitución de importaciones al fomento de las exportaciones, como Corea, Brasil y el mismo Japón, se debe a cambios en sus políticas macroeconómicas y comerciales.

Lo importante es que el GATT no reconoce como subsidio a la exportación aquellos precios internos que están por debajo de los internacionales, si el producto en cuestión se suministra en general a todos los usuarios, como es el caso del petróleo, gas y sus derivados en México. De haberse aprobado ese proyecto de ley, el país no tendría defensa posible fuera del GATT, en tanto que dentro de este organismo gozaría de un instrumento jurídico reconocido a nivel internacional para defenderse de las acciones

ilegales llevadas a cabo unilateralmente por sus contrapartes comerciales.

Al no haber participado en las negociaciones comerciales anteriores, nuestro país se enfrenta al hecho de que los niveles arancelarios impuestos a productos que son de su especial interés, están por encima de la media arancelaria de los países desarrollados. Más aún, en algunos países europeos la aplicación de restricciones cuantitativas a ciertos productos es discriminatoria contra México.

A todo lo anterior podemos decir que las VENTAJAS son las siguientes:

1) Un marco internacional de garantía y protección a sus importaciones. Eso se debe a que los miembros del GATT harían extensivas a México sus obligaciones en términos de no discriminación, estabilidad de las concesiones y todas las otras cláusulas del Acuerdo General.

2) Foro para consultas y reclamaciones. Contaría con un mecanismo multilateral que equilibra el poder de las partes en caso de diferencia.

3) Disposiciones que permiten proteger a la industria nacional cuando un producto importado cause o amenace causar perjuicio grave y que también permiten regular las importaciones para salvaguardar la situación financiera exterior.

4) Participación en la definición de normas futuras. el marco legal del GATT es dinámico y sólo sus miembros pueden determinarlo.

5) Foro de negociaciones comercial. Contaría con la posibilidad de abrirse mercados en el exterior, mediante negociaciones.

6) Asociación con países afines. Podría acordar estrategias con otros países y así fortalecer su capacidad negociadora.

7) Asistencia técnica. Recibiría asesoramiento en diversos aspectos comerciales.

Las DESVENTAJAS son la siguientes:

1) No participa en los grupos que deciden las regulaciones multilaterales específicas.

2) Tampoco puede utilizar los diferentes mecanismos multilaterales de soluciones de diferencias.

3) No puede negociar concesiones comerciales sobre productos en el GATT, lo cual lo marginará de futuras negociaciones comerciales.

Es probable que en cierto momento no se hayan sentido las deficiencias del sistema legal de México en el comercio internacional por la poca importancia de sus exportaciones no petroleras, que en 1984 representaban cerca del 30% de las ventas externas totales. Las no petroleras, de acuerdo con los distintos planes económicos en vigor deberán aumentar considerablemente.⁵⁵

⁵⁵VEASE EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988, SECCION 6.5, MEXICO, 1983, Y PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR, SECCION 5.1, MEXICO 1984.

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

3.3.2 COMPARACION ENTRE LOS PROTOCOLOS DE 1979 - 1986

PROYECTO DEL PROTOCOLO 1979	INTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante México).</p> <p>Tomando nota que la comunicación de México de fecha 16 de enero de 1979 (L/4766), relativa a su deseo de entablar negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General y recordando que, de conformidad con la Parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las Partes Contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales de fomentar su comercio y su desarrollo.</p> <p>Teniendo en cuenta, los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global del desarrollo social y económico, con inclusión de los del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y sus requisitos complementarios.</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos</p>	<p>El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable.</p>	<p>Los gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante "Las Partes Contratantes" y "El Acuerdo General" respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México").</p> <p>Tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo.</p> <p>Las Partes contratantes están concientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1986.</p> <p>La adhesión de México ahora se hace sin formar parte de ninguna Ronda de Negociación.</p>

PROYECTO DE PROTOCOLO 1979	INSTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1988	OBSERVACIONES
<p>Reconociendo el carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza de trabajo.</p> <p>Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industrial y de la exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos, incluidos los de tipo financiero y fiscal.</p> <p>Teniendo en cuenta que las Partes Contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración del 19 de noviembre de 1960 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.</p> <p>Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones</p>	<p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter de prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, sobre el particular, y con el objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos. México continuará aplicando sus programas de sustitución gradual de los permisos previos de importación, por una protección arancelaria, en la medida que sea compatible con sus objetivos en este sector y de</p> <p>Las Partes Contratantes están concientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con la disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.</p> <p>México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de</p>	<p>Se trata en el párrafo operativo 3 de 1986.</p> <p>Se trata en el párrafo operativo 4 de 1986.</p> <p>Se trata en el párrafo operativo 5 de 1986.</p>

PROYECTO DEL PROTOCOLO 1979	INTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>Reconociendo que México ha introducido el 7 de julio de 1979 un nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición del valor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos.</p> <p>Tomando nota del Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de México.</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.</p> <p>Primera parte - Disposiciones Generales</p> <p>1. A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:</p> <p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y</p> <p>b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.</p> <p>A los efectos de este párrafo se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquéllas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.</p>		<p>los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.</p> <p>Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General.</p> <p>Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:</p> <p>Primera Parte - Disposiciones Generales.</p> <p>1. A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del Artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:</p> <p>a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y</p> <p>b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente, en la fecha del presente Protocolo.</p> <p>A los efectos de este párrafo se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquéllas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.</p>	<p>Se trata en el párrafo 24 del informe de 1986.</p>

PROYECTO DE PROTOCOLO 1979	INSTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo y en el Documento L/6010 las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo según se hayan rectificado, enmendado o modificando de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en fecha en que México pase a ser parte contratante.</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, del apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.</p> <p>3. De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, y de acuerdo con sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio. México tiene la intención de continuar eliminando restricciones cuantitativas y permisos previos respecto de la mayoría de sus importaciones.</p> <p>a) Por lo que se refiere al sector agropecuario, México, manteniendo la protección necesaria para asegurar la producción nacional, ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en</p>	<p>Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel.</p> <p>En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por construir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.</p>	<p>2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo y de conformidad con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificando de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.</p> <p>b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, del apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.</p> <p>Las Partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objetivo de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de la tenencia de la tierra</p>	<p>Sólo se da validez de Protocolo a ocho párrafos del Informe en comparación con todo el informe como ocurrió en 1979.</p>

PROYECTO DEL PROTOCOLO 1979	INTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>este sector y a la luz de las condiciones existentes por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.</p> <p>b) México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las Partes Contratantes sea mínimo, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo XIII del Acuerdo General, aplicará todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.</p> <p>c) México presentará cada dos años a las Partes Contratantes un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objetivos arriba mencionados.</p> <p>d) Una vez transcurridos doce años después de la entrada en vigor del presente Protocolo o el 31 de diciembre de 1991 a más tardar, las Partes Contratantes examinarán las restricciones existentes en ese momento.</p> <p>e) En ese examen las Partes Contratantes reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico.</p>		<p>y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos. México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.</p>	<p>Se trata en el párrafo 29 del informe de 1986.</p> <p>No existe obligación de presentar informes periódicos en 1986.</p> <p>No existe límite para eliminar los permisos de importación de acuerdo a lo señalado en el párrafo 29 del informe de 1986.</p> <p>No se aplica al no haber revisión periódica en documentos de 1986.</p>

PROYECTO DE PROTOCOLO 1979	INTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1988	OBSERVACIONES
<p>4. México se esforzará por poner la valoración de los productos a que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la Ley Mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1978. Si para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales siguieran en vigor, las Partes Contratantes examinarán la cuestión.</p> <p>5. Sin perjuicio de los derechos y beneficios que para las Partes Contratantes se derivan del Acuerdo General según se aplique en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las Partes Contratantes están concientes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial mediante los instrumentos jurídicos y requisitos complementarios previstos en su marco, así como de establecer los demás instrumentos jurídicos y medidas de política industrial, incluidas las de carácter fiscal y financiero, que sean necesarios para la plena consecución de los objetivos y metas del Plan.</p> <p>No existió párrafo operativo. Sólo el párrafo 8 preambular.</p>	<p>El Protocolo deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales especialmente en sus capítulos relativos al Fomento Industrial y Comercio Exterior, de tal manera que se garanticen... las modalidades y orientación de nuestra política de desarrollo.</p> <p>Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.</p>	<p>Las Partes Contratantes están concientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del Documento L/6010.</p> <p>5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional.</p>	

PROYECTO DEL PROTOCOLO 1979	INSTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p style="text-align: center;">Segunda Parte - Lista</p> <p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas del anexo pasarán a ser las listas anexas al Acuerdo General.</p> <p>7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.</p> <p>b) A los efectos de la referencia que se haga en el Apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas anexas al presente Protocolo será la de este último.</p> <p>Tercera Parte - Disposiciones Finales</p> <p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las partes contratantes. Estará abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.</p> <p>9. El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haber depositado México su instrumento de ratificación.</p>		<p style="text-align: center;">Segunda Parte - Lista</p> <p>6. Al entrar en vigor el presente Protocolo las listas del anexo pasarán a ser la Lista de México anexa al Acuerdo General.</p> <p>7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo la aplicable en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último.</p> <p>b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a la Lista anexa al presente Protocolo será la de este último.</p> <p>Tercera Parte - Disposiciones Finales</p> <p>8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las Partes Contratantes. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.</p> <p>9. El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.</p>	

PROYECTO DEL PROTOCOLO 1979	INSTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse al dicho Acuerdo, en las condiciones aplicables en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 30 días de haber depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La Adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.</p>		<p>10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.</p> <p>11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.</p>	

PROYECTO DE PROTOCOLO 1979	INSTRUCCIONES DEL PRESIDENTE	PROTOCOLO 1986	OBSERVACIONES
<p>12. El Director General remitirá sin dilación copia auténtica del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p> <p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p> <p>Hecho en Ginebra el veintiséis de octubre de mil novecientos sesenta y nueve, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a las Listas anexas, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.</p>		<p>12. El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.</p> <p>13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.</p> <p>Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la Lista anexa siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.</p>	

3.3.3 ACUERDOS FIRMADOS POR MEXICO CON EL GATT, A PARTIR DE 1986

El protocolo de adhesión de nuestro país a dicho esquema multilateral de comercio contempla derechos y obligaciones que en cierta medida se han estado observando.

En el contexto de los compromisos derivados del protocolo de adhesión se encuentra la suscripción de varios códigos de conducta que aprobados en la Ronda Tokio del Acuerdo General de 1979, regulan y disciplinan sectores específicos de los intercambios comerciales.

Si bien el protocolo establece derechos y obligaciones concretos que México ha suscrito, de dicho pacto de adhesión surgen recomendaciones y obligaciones que se materializan en suscribir instrumentos autónomos que elevados a la categoría de tratados internacionales completan el marco jurídico de lo que ya constituye tanto a nivel nacional como internacional un verdadero derecho del GATT que se plasma en cuarenta años de vida de dicho Acuerdo.

Los Códigos de Conducta internacional son instrumentos que han emergido a la arena internacional a partir de los 70's.

En el caso de los códigos de conducta del GATT que conforman el presente volumen. En efecto, el Código Antidumping, reglamentario del artículo VI del Acuerdo General constituyó, un marco de referencia para el tratamiento que la Ley de Comercio Exterior Mexicana hace de esa práctica desleal.

Respecto al Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, su impacto en la mencionada Ley de Comercio Exterior mexicana es evidente, y la decisión final de aprobación está pendiente de las eventuales reformas que sufrirá la Ley de Aranceles y Comercio de 1984 de los Estados Unidos.

El Código sobre Licencias de Importación, el presente estudio incursiona por la legislación vigente para reglamentar los 343 productos que están protegidos por dicha restricción cuantitativa.

El Código de Valoración Aduanera, reglamentario del artículo VII, es analizado como un proyecto que pronto la Ley Aduanera mexicana debe incorporar con lo cual, se prueba la efectividad

jurídica de estos instrumentos que están influyendo decididamente en los ordenamientos normativos de los miembros del GATT.

Se incluye el Código sobre Subvenciones y Derechos compensatorios, reglamentario de los artículos VI y XVI del GATT

CODIGO ANTIDUMPING ⁵⁶

Su nombre oficial es " Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", y sustituye al Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy (1964-1967), que entró en vigor el 1 de julio de 1968.

El Código Antidumping revisado interpreta el artículo VI del Acuerdo General armoniza algunas de las disposiciones del Código anterior con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, especialmente en lo que se refiere a la determinación de la existencia de daño, a los compromisos relativos a los precios entre los explotadores de un país y el país importador, y al establecimiento y percepción de derechos antidumping. El Acuerdo está integrado por un preámbulo, tres partes con 16 artículos y un anexo integrado con tres declaraciones de entendimiento, del 11 de abril y 19 de octubre que interpretan respectivamente el párrafo 7 de artículo 15, al artículo 13 y el otorgamiento de excepciones por un tiempo limitado a los países en desarrollo, para adaptar su legislación interna a las exigencias del Código. Entró en vigor el 1 de enero de 1980.

El Código Antidumping reconoce que las prácticas Antidumping no deben constituir un estímulo injustificable para el comercio internacional y que solo pueden aplicarse derechos contra el dumping cuando éste cause o amenace causar daño importante a la producción existente o si retrasa sensiblemente la creación de una producción. Su objetivo es establecer "un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen completo de los casos

⁵⁶VEASE GATT, ACTIVIDADES 1984, PP. 21-23 Y 1985, PP. 28-30

de dumping", así como interpretar las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General y fijar normas para su aplicación, con objeto, de que tengan uniformidad y certeza. El Código busca establecer disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan surgir con motivo de la aplicación del Acuerdo. En el artículo se reconoce que "los países desarrollados deberán tener en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando cumplen la aplicación de medidas Antidumping y en virtud del presente Código. Antes de la aplicación de derechos Antidumping, se explorán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Código cuando aquéllos pudieran afectar a sus intereses fundamentales de los países en desarrollo.

B. LEGISLACION MEXICANA SOBRE DUMPING

El tema referente a las prácticas desleales de comercio internacional está regulado en los artículos 7 a 19, dentro del capítulo III de la Ley de Comercio Exterior.

En el artículo 7 se define lo que se conoce por prácticas desleales, considerando únicamente dos de ellas: dumping y subvenciones.

Por dumping se entiende la importación de mercancías a un precio menor que el comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia.

Por subvenciones, toda ayuda, estímulo o prima otorgada directa o indirectamente a una mercancía para su exportación.

Para determinar el dumping se establecen tres criterios apegados por el GATT, que son:

1o. El precio menor al de las mercancías idénticas o similares, en el país de origen.

2o. A falta del precio anterior, el precio más alto de exportación de mercancías idénticas o similares procedentes del país de origen hacia terceros países.

3o. El valor reconstruido.

Los artículos 8 y 9 establecen de manera general que cuando la SECOFI compruebe que existe dumping o subvención, determinará

la cuota compensatoria que será equivalente a:

a) La diferencia entre el precio menor y el comparable en el país exportador, para el caso de dumping.

b) El monto del subsidio recibido.

En el Artículo 10 se prevén dos hipótesis acerca de las personas físicas o morales que pueden denunciar prácticas desleales ante la SECOFI:

1a. El 25% de los productores nacionales de las mercancías idénticas o similares a las que están importando en condiciones de dumping o subvención.

2a. Las organizaciones legalmente constituidas de productores de las mismas (por ejemplo, Cámaras de Comercio).

Este precepto debería considerar el caso en que terceros países que concurren al mercado mexicano y se vean afectados por dumping o subvenciones, pueden denunciarlas ante la SECOFI para solicitar la imposición de la cuota compensatoria correspondiente.

Esta situación denota que sólo se brinda protección en contra de estas prácticas, a los productores nacionales, excluyendo a terceros países que también pudieran llegar a necesitar tal protección.

La denuncia presentada deberá ser por escrito y bajo protesta de decir verdad, manifestando los siguientes requisitos:

1. Nombre y domicilio de la persona que actúe en su representación.

2. Principal actividad a la que se dedica el provente o los miembros de la organización, indicando el número de ellos y la participación porcentual que tengan las mercancías que producen en relación con la producción nacional.

3. Descripción de la mercancía de cuya importación se trate, especificando su calidad comparativamente con la producción nacional, así como el volumen que pretende importarse.

4. Nombre y domicilio del importador.

5. País o países de origen y de exportación y monto del dumping o del subsidio.

6. Los demás datos que hagan presumible la existencia del dumping o de la subvención.

7. En su caso, los elementos que permitan demostrar que se

causa o amenaza causar daño a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de una industria, debido a la importación de las mercancías en cuestión.

La Secofi podrá requerir al denunciante mayores elementos de prueba, los que deberán aportarse dentro de un plazo que no podrá ser menor de 8 días hábiles. En el caso de que no se proporcionen, se tendrá por abandonada la denuncia.

De acuerdo con lo establecido en el artículo II, una vez admitida la denuncia, la autoridad dictará una resolución provisional en la que se determine la cuota compensatoria procedente, dentro del término de 5 días hábiles.

Dicha resolución deberá ser publicada en Diario Oficial y surtirá efectos al día siguiente de su publicación.

La Secofi autorizará para que garantizando el interés fiscal se importen las mercancías de que se trate, sin que se pague la cuota compensatoria.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público procederá al cobro de la cuota compensatoria o de la garantía en su caso.

Ante la determinación y cobro inmediato de la cuota compensatoria provisional se encuentra un problema latente, ya que se viola la garantía de audiencia, establecida en el artículo 14 constitucional. Esto quiere decir que al imponerse la cuota compensatoria, el importador que supuestamente esté practicando el dumping o las subvenciones, está obligado a pagar la cuota sin antes poder expresar lo que a su derecho convenga.

En el artículo 12 se dispone que la resolución provisional deberá ser confirmada, modificada o revocada por la Secofi en un término que no excederá de 30 días hábiles, contados a partir de que surta efectos la resolución provisional.

En el artículo 13 se establece que el procedimiento administrativo deberá concluir a los 6 meses contados a partir de que surta efectos la resolución provisional.

Al término de dicho procedimiento la Secofi, oyendo a la CACCE, dictará resolución definitiva, la cual deberá publicarse en el Diario Oficial.

En caso de que la cuota compensatoria fuere confirmada, se

procederá a hacer efectivas las garantías otorgadas; por otra parte, si la resolución definitiva revoca o modifica la cuota compensatoria se deberán cancelar las garantías o devolver las cantidades pagadas por los importadores, o la diferencia respectiva.

En el artículo 14 se faculta al Ejecutivo Federal para celebrar convenios con otros países sobre la prueba del daño y se establece que sólo se impondrán cuotas compensatorias cuando se demuestre que la importación de las mercancías de que se trate causen o amenazan causar daño a la producción nacional u obstaculizan el establecimiento de alguna industria.

Respecto a la determinación del daño, en el artículo 15 se prevén los siguientes elementos para precisar el daño:

1. El volumen de importación de mercancías objeto de dumping o subvenciones, para poder determinar el aumento considerable que tengan relación con la producción o consumo interno del país.
2. El efecto que estas importaciones han causado o pueden llegar a causar en los precios internos de mercancías idénticas o similares a las importadas.
3. El efecto causado o que puede causarse a los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas.

Estos elementos nos parecen insuficientes para concretar el daño que se puede causar con la importación de mercancías a precios de dumping o subvencionados. Por lo que el daño debe probarse a través de cinco elementos:

- a) La acumulación de inventarios del producto (por falta de venta).
- b) El impacto de los productos importados, en el precio interno.
- c) La pérdida objetiva de clientes habituales por parte de las empresas nacionales.
- d) La baja considerable de producción en relación a la capacidad de la empresa.
- e) La comparación de la situación antes y después de la importación a precios de dumping o subvenciones.

Con el manejo de estos cinco elementos se puede llegar a determinar más concretamente el daño causado o por causarse con las prácticas desleales.

El artículo 16 estipula la obligación de los importadores de calcular en el pedimento de importación, el monto de la cuota compensatoria y de pagarla aún en el caso de que la Secofi la haya determinado en forma provisional.

En el artículo 17 se establece que los importadores o sus consignatarios de mercancías idénticas o similares por las que deban pagarse cuotas, no están obligados a pagarlas si acreditan que su mercancía proviene de país distinto al que aplica las prácticas desleales.

Al solicitar el pedimento de importación, deberán acompañar el certificado de origen correspondiente.

Los importadores afectados por cuotas compensatorias definitivas podrán solicitar, según lo dispuesto en el artículo 18, se modifique la resolución expedida por Secofi cuando se haya modificado la diferencia entre los precios y el monto del subsidio. En este caso la Secofi podrá autorizar la importación de las mercancías sin el pago de cuotas compensatorias mientras se resuelve la petición, con la única condición de que el interesado garantice el interés fiscal.

En el artículo 19 se establece que la cuota compensatoria subsistirá hasta que el dumping o las subvenciones hayan cesado.

Se considera que tales prácticas han desaparecido cuando los exportadores o el gobierno de que se trate:

1. Modifiquen sus precios eliminando las causas que motivaron la aplicación de la cuota compensatoria.
 2. Eliminen los subsidios.
 3. Se obliguen ante la Secofi a limitar sus exportaciones hacia México, a las cantidades que se convengan. En caso de no cumplirse este compromiso se reanudará el cobro de las cuotas compensatorias correspondientes.
 4. Adopten acciones distintas a las anteriormente señaladas, pero que a juicio de la Secofi tengan efectos equivalentes.
2. La naturaleza de las cuotas compensatorias.

La legislación internacional prevé dos figuras: el impuesto compensatorio y derecho antidumping, que son utilizadas para compensar el daño causado por los subsidios y el dumping, respectivamente.

En el caso de México, la nueva Ley de comercio Exterior establece cuotas compensatorias para ambas prácticas.

Existe una contradicción entre lo dispuesto por esta Ley, y lo previsto por la Ley Aduanera. Esta última en su artículo 35 considera a las cuotas compensatorias como "impuesto al comercio exterior".

En nuestro sistema jurídico no es posible aplicar ni impuestos compensatorios ni derechos antidumping, ya que dichas figuras no se ajustan a lo establecido como impuesto y derecho por el Código Fiscal de la Federación.

Hemos de señalar que en el artículo 2o. del Código Fiscal se define a los impuestos como las contribuciones establecidas en la ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de las aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras y de los derechos.

El mismo precepto define a los derechos como las contribuciones establecidas en la Ley por los servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, así como por el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la nación.

Por lo anteriormente analizado, tales figuras no pueden ser equiparadas a las cuotas compensatorias, debido a que su naturaleza es distinta en esencia.

Lo que distingue a un impuesto es precisamente su carácter recaudatorio del cual carece la cuota compensatoria, ya que esta última se aplica como medida de protección o como sanción en contra de una práctica desleal en casos excepcionales, no siendo éste el caso de los impuestos.

Los derechos tampoco se adecuan a la figura en cuestión, porque la característica principal de éstos es que constituyen pagos efectuados a cambio de un servicio recibido, es decir, existe una contraprestación a cargo del Estado.

En el caso de las cuotas compensatorias evidentemente no existe ni un servicio prestado ni una contraprestación por parte del Estado, sino que se trata de sanciones aplicadas para subsanar una determinada conducta desleal llevada a cabo por un importador.

En conclusión, debe ser derogada la disposición contenida en

la Ley Aduanera, que determina a la cuota compensatoria como un impuesto, y por lo antes analizado debemos considerar a esta figura como una medida de regulación o de restricción o bien, como una sanción, tal y como lo establece la nueva Ley de Comercio Exterior.

3. Medios de impugnación.

Esta Ley, denominado "Inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos", se concede a la Secofi facultades para sancionar las infracciones hechas a la Ley que no le sean también a la Ley Aduanera, en cuyo caso se deberá aplicar esta última.

También se faculta a la Secofi para llevar el trámite y resolver las impugnaciones administrativas que presenten los afectados.

Para el efecto se considerarán infracciones a la Ley de Comercio Exterior:

1. Proporcionar datos o documentos falsos, omitir reales o alterarlos, con el fin de obtener permisos de importación de mercancías, para pedir o eludir la aplicación de cuotas compensatorias, o para cualquier otro trámite establecido por la Ley en cuestión.

2. Destinar la mercancía o bienes importados a fines distintos por los que se autorizó el permiso de importación.

La sanción para las infracciones contenidas en el inciso 1, será de multa hasta por el valor de la mercancía importada o exportada, y a falta de éste, hasta por el importe del valor de la mercancía anotada en el permiso correspondiente.

Para los casos en que la mercancía importada se destine a fines distintos (inciso 2), se aplicará multa por el importe de 5 veces el salario mínimo general anual para el Distrito Federal, correspondiente al año en que se cometió la infracción. Al determinar esta sanción, la autoridad deberá considerar la importancia económica que causó a los comerciantes o industriales mexicanos.

La Secofi se ajustará a las disposiciones de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, para el ejercicio de las funciones de vigilancia e imposición de sanciones.

En el supuesto de imposición de cuotas compensatorias definitivas, los importadores de las mercancías afectadas por ellas, que consideren que dichas cuotas deben ser canceladas o modificadas, podrán interponer el recurso administrativo de revocación previsto en el Código Fiscal de la Federación en su artículo 117, y siguientes.

El recurso de revocación deberá hacerse valer dentro de los 45 días hábiles siguientes a aquel en que surtió efectos la notificación de la resolución definitiva.

Los afectados podrán recurrir administrativamente a las resoluciones emitidas por la Secofi en las que se impongan sanciones, ante el superior jerárquico de la autoridad que les imponga la sanción, dentro de un término de 5 días hábiles siguientes al día en que surta efectos la notificación de la resolución recurrida.

4. Reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional.

Este reglamento fue publicado el 24 de noviembre de 1986 y tiene por objeto definir algunos conceptos que se utilizan en la Ley de Comercio Exterior, así como establecer los plazos, términos, situaciones generales y específicas, procedimiento, pruebas, determinación provisional y definitiva de cuotas compensatorias, prueba del daño y monto de la cuota que deberá aplicarse en su caso.

El presente Reglamento se divide en siete capítulos que a su vez constan de 31 artículos.

En este apartado analizan las principales definiciones, así como los pasos a seguir en la investigación administrativa sobre prácticas desleales de acuerdo con el reglamento en cuestión.

5. Definiciones y procedimiento de investigación sobre prácticas desleales, las cuales se pueden ver en el libro de CODIGOS DE CONDUCTA INTERNACIONAL DEL GATT SUSCRITOS POR MEXICO DE JORGE WITKER, ED. UNAM. PAG. 44 A 49.

Coincidencia y discrepancias entre el Código Antidumping del GATT y la Ley de Comercio Exterior mexicana.

* COINCIDENCIAS.

- Mismo concepto de dumping; práctica desleal que opera cuando se importa un producto de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor real en el país exportador.
- Mismos factores para determinar el valor normal: precio menor al comparable más alto de exportación de mercancías idénticas o similares, remitidas del país de origen o procedencia a otros países, o bien precio menor al resultado de sumar el costo de producción en el país de origen, un margen razonable por utilidad y los gastos de transportación y venta.
- Se manejan en ambos ordenamientos los conceptos de productos idénticos y similares.
- Misma postura en cuanto al daño se considera el volumen de la importación de mercancías objeto de dumping para determinar si ha habido un aumento considerable de las mismas, en relación con la producción o el consumo interno del país; el efecto que sobre los precios de productos, idénticos o similares en el mercado interno, causa o pueda causar la importación de mercancías en condiciones de dumping, analizando los factores e índices económicos pertinentes que influyan en la producción y ventas.
- Similar tratamiento al concepto de prueba del daño, necesario para determinar cuotas compensatorias o derecho antidumping como le llama el Código.
- Se contempla la investigación administrativa previa a toda sanción en iguales condiciones en ambos ordenamientos.
- Prevén garantía de audiencia y objetividad procesal y la posibilidad de decretar conclusiones preliminares o provisionales sobre el dumping.
- Para el término de vigencia de las cuotas compensatorias se señala que lo estarán mientras se mantengan las condiciones que determinaron su existencia.
- Cabe mencionar que las autoridades mexicanas, deberán subsanar estas omisiones de la ley citada, a través de las modificaciones correspondientes al reglamento contra prácticas desleales de comercio internacional, las que deberán ser consistentes con el Código Antidumping del GATT.

DISCREPANCIAS

CODIGO ANTIDUMPING

-EXIGE REPRESENTAR UNA PARTE PRINCIPAL DE LA PRODUCCION DE LOS BIENES SIMILARES PARA INICIAR LA DENUNCIA POR PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

-ACEPTA LA POSIBILIDAD DE COBRO RETROACTIVO DE CUOTAS COMPENSATORIAS, PARA EL CASO DE UNA CONCLUSION DEFINITIVA DE QUE EXISTE UNA AMENAZA DE DAÑO. ESTA RETROACTIVIDAD OPERA EN EL CASO DE QUE LA MEDIDA PROVISIONAL APLICADA ANTERIORMENTE SEA UNA FIANZA O GARANTIA SIMILAR, SITUACION QUE LLEVARIA AL PAIS AFECTADO A CAMBIAR LA FIANZA POR DERECHO ANTIDUMPING EN FORMA RETROACTIVA.

-CONTEMPLA LA POSIBILIDAD DE QUE UN TERCER PAIS RECLAME A MEXICO POR IMPORTACIONES QUE ESTE REALIZA EN CONDICIONES DE DUMPING, QUE LE AFECTENA AQUEL EN SU CALIDAD DE PROVEEDOR DEL MERCADO NACIONAL SOBRE PRODUCTO QUE MEXICO NO FABRICA, PERO QUE CUBRE CON PROVEEDORES EXTRANJEROS. EN ESTE CASO NO HAY PRODUCTORES NACIONALES PERJUDICADOS POR IMPORTACIONES EN DUMPING, POR EL CONTRARIO, LOS CONSUMIDORES SE VEN BENEFICIADOS POR PRODUCTOS IMPORTADOS DE MODO QUE MEXICO ESTA OBLIGADO A INICIAR LA INVESTIGACION A PETICION DEL TERCER PAIS PERJUDICADO POR EL DUMPING EN EL MERCADO NACIONAL.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

-EXIGE REPRESENTAR 25% DE LA PRODUCCION NACIONAL DE LAS MERCANCIAS AFECTADAS POR DUMPING PARA INICIAR LA DENUNCIA.

-NO ACEPTA RETROACTIVIDAD YA QUE ESTA EXPRESAMENTE PROHIBIDA EN LA CONSTITUCION GENERAL DE LA REPUBLICA. LA SECRETARIA DE HACIENDA PROCEDE AL COBRO DE LA CUOTA COMPENSATORIA A PARTIR DEL DIA SIGUIENTE AL DE SU PUBLICACION EN EL DIARIO OFICIAL.

-ESTA SITUACION NO LA CONTEMPLA LA LEY MEXICANA, POR LO QUE LAS AUTORIDADES NACIONALES DEBERAN APLICAR LA DISPOSICION PREVISTA EN EL CODIGO, AHORA QUE LO HA SUSCRITO.

SIGNATARIOS DEL CODIGO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI
DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO AL 21 DE
NOVIEMBRE DE 1987.

SIGNATARIOS	PAISES OBSERVADORES
AUSTRALIA	ARGENTINA
AUSTRIA	BANGLADESH
BRASIL	BULGARIA
CANADA	COLOMBIA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	COREA
CHECOSLOVAQUIA	COSTA DE MARFIL
EGIPTO	CUBA
ESPAÑA	CHILE
ESTADOS UNIDOS	ECUADOR
FINLANDIA	FILIPINAS
HUNGRIA	GHANA
INDIA	INDONESIA
JAPON	ISRAEL
NORUEGA	MALASIA
MEXICO	MALTA
PAQUISTAN	NICARAGUA
POLONIA	NIGERIA
REINO UNIDO	NUEVA ZELANDA
RUMANIA	PERU
SINGAPUR	PORTUGAL
SUECIA	SENEGAL
SUECIA	SRI LANKA
SUIZA	SUDAFRICA
YUGOSLAVIA	TAILANDIA
	TRINIDAD Y TOBAGO
	TUNEZ
	TURQUIA
	URUGUAY
	ZAIRE

A LA FECHA NUMEROSOS OBSERVADORES HA PASADO A SER SIGNATARIOS
PLENOS DEL CODIGO O ACUERDO ANTIDUMPING.

ACUERDO SOBRE EL PROCEDIMIENTO PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACION * ⁵⁷

Su nombre oficial es "Acuerdo Sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación" integrado por un preámbulo y cinco artículos en vigor el 1 de enero de 1980. El Código reconoce que la utilización inadecuada de los procedimientos para el trámite de licencias de importación puede obstaculizar el comercio internacional y que las licencias automáticas de importación son útiles para ciertos fines, pero que no pueden emplearse para limitar el comercio.

El objetivo del Código consiste en "simplificar los procedimientos y prácticas administrativas que siguen en el comercio internacional y darles transparencia y prácticas". También establecer un mecanismo consultativo y prever disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que pueden surgir en el marco del presente "Acuerdo".

A diferencia de los otros, este Código no establece un artículo especial donde se consigne el trato especial a los países en desarrollo. Sin embargo, en el preámbulo se tienen en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo en lo que atañe a su comercio, desarrollo y finanzas. De igual forma, el apartado VI del párrafo b) del artículo 3 .., manifiesta, en relación con la obligación de suministrar estadísticas de importación, que "... no se esperará de los países en desarrollo que asuman cargas administrativas o financieras adicionales por ese concepto"; asimismo, el apartado 1) del mismo artículo, al establecer asegurar una distribución razonable de licencias a los nuevos importadores, teniendo en cuenta la conveniencia de que las licencias se expidan por cantidades económicas de productos, hace notar que "deberá darse especial consideración a los importadores que importen productos originarios de países en desarrollo, en particular de los países menos desarrollados".

⁵⁷VEASE GATT, ACT. 1984, PP.28-29, 1985, PP.35-36, Y 1986 PP.43-44

**FRACCIONES CONTROLADAS DE LA TIGI SEGUN SU CRITERIO DE CONTROL AL
31 DE DICIEMBRE DE 1987.
(MILES DE DOLARES)**

CONCEPTO	NUMERO DE FRACCIONES %		ENERO - DICIEMBRE			PARTIC. EN	
		%	1985	%	1986	%	EL PIB%
IMPORTACION TOTAL POR							
FRAC. VIG. 1	8 458	100.0	11 649 984	100.0	9 349 463	100.0	100.0
IMPOR. TOTAL POR FRAC.							
CONTROLADAS	329	3.9	3 005 921	25.8	2 212 932	23.6	37.1
1. AGROPECUARIO Y							
FORESTAL	55	0.7	1 262 953	10.8	917 337	9.8	11.1
2. PETROLEO Y							
DERIVADOS	12	0.1	547 421	4.7	355 443	3.8	20.6
3. REGLA 8A.	58	0.7	339 994	2.9	316 243	3.4	0.0
4. IND. AUT.	35	0.4	449 332	3.8	305 830	3.3	2.2
5. EQUIPO DE							
COMPUTO	4	0.0	151 741	1.3	114 483	1.2	0.0
6. PASTAS PARA							
PAPEL	8	0.1	134 843	1.2	110 571	1.2	0.2
7. FARMACEU-							
TICOS	73	0.9	55 774	0.5	40 790	0.4	0.3
8. PRENDAS DE							
VESTIR	27	0.3	34 872	0.3	28 772	0.3	2.6
9. PAPEL PERIO-							
DICO	5	0.1	20 164	0.2	11 807	0.1	0.0
10. ESTRATEGICOS P/SEGURIDAD							
NACIONAL	25	0.3	7 565	0.1	11 158	0.1	0.0
11. NOCIVOS PARA LA							
SALUD	10	0.1	188	0.0	353	0.0	0.0
12. SUNTUARIOS	17	0.2	1 074	0.0	145	0.0	0.1

1. INCLUYE FRACCIONES PROHIBIDAS.

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE ARANCELES. SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR.

SECOFI.

DAA 4/I/88.

C. PAISES SIGNATARIOS DEL CODIGO SOBRE LICENCIAS DE IMPORTACION.

SIGNATARIOS	PAISES OBSERVADORES
AUSTRALIA	ARGENTINA
AUSTRIA	BANGLADESH
BRASIL	BULGARIA
CANADA	COLOMBIA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	COREA
CHECOSLOVAQUIA	COSTA DE MARFIL
EGIPTO	CUBA
ESPAÑA	CHILE
ESTADOS UNIDOS	ECUADOR
FINLANDIA	FILIPINAS
HUNGRIA	GHANA
INDIA	INDONESIA
JAPON	ISRAEL
NORUEGA	MALASIA
MEXICO	MALTA
PAQUISTAN	NICARAGUA
POLONIA	NIGERIA
REINO UNIDO	NUEVA ZELANDA
RUMANIA	PERU
SINGAPUR	PORTUGAL
SUECIA	SENEGAL
SUIZA	SRI LANKA
YUGOSLAVIA	SUDAFRICA
	TAILANDIA
	TANZANIA
	TRINIDAD Y TOBAGO
	TUNEZ
	TURQUIA
	URUGAY
	ZAIRE

ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO ⁵⁸

Su nombre oficial " Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio", pero también se le conoce como Código de Normalización o Código de Normas.

El Acuerdo está integrado por un preámbulo, 15 artículos y 3 nexos. El anexo 1 se refiere a los términos y su definición para las finalidades concretas al Acuerdo; el 2 establece el procedimiento que deberán seguir los grupos de expertos técnicos en la solución de controversias y el 3 indica el procedimiento que se aplicara a los grupos especiales que se establezcan de conformidad con el artículo 14 del propio Código. Entró en vigor el 1 de enero de 1980. El Código reconoce la importancia que las normas internacionales y los sistemas internacionales de certificación pueden tener para aumenar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional; reconoce también "que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección del medio ambiente, o para la protección de prácticas que puedan inducir a error, a condición de que no la aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional. Reconoce que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad.

El objetivo del Acuerdo es "asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, y los métodos de certificación de conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

⁵⁸ VEASE GATT, ACTIVIDADES 1984, PP. 26-27; 1985 31-33, 1986, PP. 41-42.

El artículo II expresa que las Partes brindarán asesoría a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo sobre la elaboración de reglamentos técnicos, la creación de instituciones nacionales de normalización, la creación de instituciones de reglamentación y certificación y los métodos que permitan cumplir con sus reglamentos técnicos.

**C.PAISES SIGNATARIOS DEL CODIGO SOBRE OBSTACULOS
TECNICOS AL COMERCIO INTERNACIONAL.**

SIGNATARIOS	PAISES OBSERVADORES
AUSTRALIA	ARGENTINA
AUSTRIA	BANGLADESH
BRASIL	BULGARIA
CANADA	COLOMBIA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	COREA
CHECOSLOVAQUIA	COSTA DE MARFIL
EGIPTO	CUBA
ESPAÑA	CHILE
ESTADOS UNIDOS	ECUADOR
FINLANDIA	FILIPINAS
HUNGRIA	GHANA
INDIA	INDONESIA
JAPON	ISRAEL
NORUEGA	MALASIA
MEXICO	MALTA
PAQUISTAN	NICARAGUA
POLONIA	NIGERIA
REINO UNIDO	NUEVA ZELANDA
RUMANIA	PERU
SINGAPUR	PORTUGAL
SUECIA	SENEGAL
SUIZA	SRI LANKA
YUGOSLAVIA	SUDAFRICA
	TAILANDIA
	TANZANIA
	TRINIDAD Y TOBAGO
	TUNEZ
	TURQUIA
	URUGUAY
	ZAIRE

CODIGO DE VALORACION ADUANERA ⁵⁹

Su nombre oficial es "Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" y entró en vigor el 1 de enero de 1981.

Está integrado por una introducción general, un preámbulo, cuatro partes con 31 artículos, tres anexos y un Protocolo del Acuerdo, relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General.

Su objetivo principal es establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para valorar las mercancías en aduana que se adapte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios. La base para valorar las mercancías en aduana debe ser principalmente su valor de transacción, y la valoración en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos.

En el artículo 21 se establece un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, los cuales pueden diferir por cinco años la aplicación de las disposiciones, período que se cuenta desde la fecha en que entró en vigor para cada país. De igual forma, los países en desarrollo pueden retrasar por tres años la aplicación del artículo 1, párrafo 2, b) III) referente al valor en aduana de mercancías idénticas o similares, y del artículo 6, que establece la determinación del valor en aduana por medio del valor reconstruido.

Además, conviene referirse al Consejo de Cooperación Aduanera y Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado).⁶⁰

⁵⁹VEASE, DEL GATT, BOLETIN DE INFORMACIÓN FOCUS, NUM. 24, SEPTIEMBRE DE 1983, PP. 2-3; ACTIVIDADES 1984, GINEBRA, JUNIO DE 1985, PP. 27-28; 1985, JUNIO DE 1986, PP. 27-28 Y 34-35, Y 1986, JUNIO DE 1987, PP. 34-36 Y 42-43, RESPECTIVAMENTE

⁶⁰VEASE VICENTE ALFARO, "EL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA EN LAS

i) El Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) se estableció en Bruselas mediante un convenio internacional firmado el 15 de diciembre de 1950 por los gobiernos de 13 países europeos. En la actualidad es un importante organismo internacional cuyas actividades rebasan el campo aduanero. Su sede está en Bruselas y mantiene relaciones oficiales con el GATT.

En la misma fecha se firmaron otras dos convenciones sobre la Nomenclatura y sobre el Valor en Aduana. De ese modo, un estado puede adherirse al CCA y no ser miembro de las otras dos convenciones. Sin embargo, para ser miembro de éstas si es indispensable pertenecer al primero.

La función del CCA consiste en mejorar y armonizar el funcionamiento de las aduanas con el fin de facilitar el desarrollo del comercio internacional, pero sin que los estados miembros se vean comprometidos a adoptar disposiciones que pudieran ser incompatibles con su política económica.

ii) El Sistema Armonizado. Desde 1956 se empezó a trabajar en una concordancia de clasificación entre la nomenclatura arancelaria y las estadísticas comerciales. En 1960, la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas adoptó la tabla de concordancia titulada "Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional" (CUCI), la cual fue revisada en 1974; desde entonces se buscó correlacionarla con la nomenclatura del CCA (Nomenclatura de Bruselas de 1950).

En 1970 el CCA constituyó el Comité del Sistema Armonizado con el propósito de crear un sistema uniforme de designación y

RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES", EN COMERCIO EXTERIOR, VOL.33, NUM.3 MEXICO, MARZO DE 1983, PP.258-263; MAXIMO CARBAJAL, "COMENTARIOS Y ANTECEDENTES DE LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO", PONENCIA PRESENTADA EN EL XLVII CONGRESO DE LA CONFEDERACION DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANEROS DE LA REPUBLICA MEXICANA, IXTAPA ZIHUATANEJO, 24 AL 26 DE JULIO DE 1986, 25 PP.; "EL SISTEMA ARMONIZADO: FACILITAR EL COMERCIO INTERNACIONAL", EN GATT, BOLETIN DE INFORMACION FOCUS, NUM. 23 JULIO-AGOSSTO DE 1983, P.3; GATT, ACTIVIDADES 1984, GINEBRA, JUNIO DE 1985, P. 21.

codificación de las mercancías del comercio internacional que respondiera a las necesidades aduaneras, estadísticas y de transporte.

El 14 de junio de 1983 se firmó en Bruselas el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que creó el llamado Sistema Armonizado. Su objetivo fue favorecer el establecimiento de una correlación, lo más estrecha posible, entre las estadísticas del comercio de importación y exportación y las de producción. También debe satisfacer las diversas necesidades de análisis de los flujos comerciales mediante una nomenclatura arancelaria y estadística combinada, que puedan utilizar cuantos intervienen en el comercio internacional. El Sistema Armonizado ha tenido importantes consecuencias en el GATT. En su reunión del 12 de julio de 1983, el Consejo del Acuerdo General adoptó el procedimiento para instaurar el Sistema Armonizado, sin prejuzgar sobre la posición de las Partes Contratantes para adoptarlo. La aceptación del Sistema Armonizado provocará modificaciones importantes de las listas de concesiones arancelarias anexas al Acuerdo General, que representan el "pago" de los miembros del GATT por pertenecer a éste. En muchos casos, ello plantea la necesidad de renegociar dichas listas.

El principio fundamental decidido por el Consejo del GATT es que los derechos consolidados en el marco del Acuerdo General deben mantenerse inalterados. En caso de que sea necesario modificar la consolidación de aranceles, ello no debe implicar el aumento notable o arbitrario de los derechos en aduanas percibidos sobre un producto dado ni tampoco se debe aprovechar la ocasión para modificar las concesiones consolidadas por razones que no estén relacionadas con la adopción del nuevo sistema.

El procedimiento para modificar las listas es el establecido en el artículo XXVIII del Acuerdo General. Esta labor corresponde al Comité de Concesiones Arancelarias, establecido en 1980.

La primera etapa es la transposición de las actuales listas arancelarias al Sistema Armonizado. Para tal efecto, en 1984 se celebraron reuniones informales con el propósito de establecer los requisitos técnicos de las negociaciones.

La segunda etapa, las negociaciones de acuerdo con el artículo XXVIII, se inició con la formación de una base informativa de datos. El proceso de negociación comenzó en 1985; en 1986, la labor del Comité en la inminente entrada en vigor del nuevo Sistema Armonizado.

LEGISLACION MEXICANA

Ley Aduanera.

La Ley Aduanera en vigor desde el 10. de julio de 1982 establece con base en la definición del valor del Consejo de cooperación Aduanera de Bruselas, lo que es el valor normal de las mercancías a importar. Por valor normal se entiende, según se dispone en el artículo 48 de su propia Ley, el que corresponde a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio nacional conforme a lo dispuesto en el artículo 38 de la propia Ley, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro. Esta disposición establece que la base gravable del impuesto general de importación es el valor normal de las mercancías a importar.

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

La Ley Aduanera vigente regula en su capítulo tercero, artículos 44 y 55, preceptos todos que siguen los criterios de la definición del valor de Bruselas.

2.- Reglamento de la Ley Aduanera.

El 18 de junio de 1982 fue publicado en el Diario Oficial este instrumento que dedica su capítulo 3o. a detallar los principios del valor normal establecidos en la Ley Aduanera anteriormente señalado.

En el artículo 17 se señala que los elementos precio, tiempo, lugar y cantidad, pasan a ser determinantes para fijar la base

gravable de las mercancías de importación que se introducen al territorio aduanero mexicano.

En el artículo 118 se legitima el precio factura como el valor normal, señalando las condiciones que la operación debe contener para dicho documento sea viable a tal efecto.

En el artículo 120 se establecen, los posibles descuentos y reducciones que legítimamente el importador puede efectuar al precio usual de competencia cuando la factura no puede operar.

En materia de vinculaciones que, en los llamados comercios cautivos, el Reglamento dedica el artículo 122 en el cual se establecen porcentajes de aumento al precio de factura en relación a la ,mayor o menor vinculación existente entre proveedores e importadores.

Los sucesivos artículos y hasta el 132 están destinados a casos especiales relacionados con el valor de la mercancías de importación.

C. PAISES SIGNATARIOS DEL CODIGO SOBRE VALORACION ADUANERA

SIGNATARIOS	PAISES OBSERVADORES
AUSTRALIA	ARGENTINA
AUSTRIA	BANGLADESH
BRASIL	BULGARIA
CANADA	COLOMBIA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	COREA
CHECOSLOVAQUIA	COSTA DE MARFIL
EGIPTO	CUBA
ESPAÑA	CHILE
ESTADOS UNIDOS	ECUADOR
FINLANDIA	FILIPINAS
HUNGRIA	GHANA
INDIA	INDONESIA
JAPON	ISRAEL
NORUEGA	MALASIA
MEXICO	MALTA
PAQUISTAN	NICARAGUA
POLONIA	NIGERIA
REINO UNIDO	NUEVA ZELANDA
RUMANIA	PERU
SINGAPUR	PORTUGAL
SUECIA	SENEGAL
SUIZA	SRI LANKA
YUGOSLAVIA	SUDAFRICA
	TAILANDIA
	TANZANIA
	TRINIDAD Y TOBAGO
	TUNEZ
	TURQUIA
	URUGUAY
	ZAIRE

CODIGO SOBRE SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS

Su nombre oficial es "Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", y reglamenta y amplía las materias mencionadas en las preceptos correspondientes del GATT.

El Acuerdo está integrado por un preámbulo, siete partes con 19 artículos, un anexo con una lista ilustrativa de subvenciones a la exportación y notas explicativas de los términos empleados.

Entró en vigor el 1 de enero de 1980.

El Código reconoce el lado positivo de las subvenciones, como promover la consecución de importantes objetivos de política nacional; también su lado negativo, ya que perjudican el comercio la producción. Por lo tanto, el objetivo del Código "debe ser tratar esencialmente de los efectos de las subvenciones y que esos efectos deben determinarse teniendo debidamente en cuenta la situación económica interna de los signatarios interesados, así como el estado de las relaciones económicas y monetarias internacionales". De igual forma, el Código vela "porque el empleo de las subvenciones no lesione ni perjudique los intereses de ninguno de los signatarios del presente Acuerdo, porque las medidas compensatorias no obstaculicen injustificablemente el comercio internacional, y porque los productores lesionados por el empleo de subvenciones puedan obtener auxilio, dentro de un marco internacional convenido de derechos y obligaciones".

Se reconoce que las subvenciones son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. En este sentido el párrafo 2 del artículo 14 confirma que el Código "no impedirá que los países en desarrollo signatarios adopten medidas y políticas de asistencia a sus producciones, incluidas las del sector exportador..." El mismo artículo establece que la prohibición de las subvenciones a la exportación (artículo 9) no se aplicará a los países en desarrollo signatarios, y quedará sujeta a lo dispuesto en los párrafos 5 a 8 del propio artículo 14.

De ese modo, las subvenciones que los países en desarrollo concedan a la exportación de productos industriales no están prohibidas. Sin embargo, según el párrafo 3 del artículo 14, aquéllas no se utilizarán de modo que causen perjuicio grave al comercio o a la producción de otro signatario. Si éste fuera el caso, los otros países podrán aplicar medidas compensatorias.

Los efectos desfavorables que ocasionen las subvenciones de los países en desarrollo a la exportación deberán ser demostrados con pruebas positivas, mediante un análisis económico de su impacto en el comercio o la producción de otro signatario.

El párrafo 5 del artículo 14 prevé la posibilidad de que un país en desarrollo, signatario del Código, asuma el compromiso de reducir o suprimir subvenciones a la exportación cuando éstas no sean compatibles con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo. En este caso, las otras Partes no están autorizadas para aplicar las contramedidas previstas en las partes II y VI del Código, excepto, dice el párrafo 7 del artículo 14, "que tal subvención cause anulación o menoscabo de concesiones arancelarias u otras obligaciones dimanantes del Acuerdo General, de tal modo que desplace u obstaculice importaciones de productos similares al mercado del país que concede la subvención, o cause daño a una producción nacional del mercado de un signatario importador en el sentido del artículo VI del Acuerdo General, según se interpreta y aplica en el presente Acuerdo.

B. LEGISLACION MEXICANA SOBRE SUBVENCIONES

La subvención es una práctica desleal, ejecutada esencialmente por los gobiernos y que tiene por objeto apoyar exportaciones con objeto de darle competitividad artificial en los mercados de terceros países. Esta práctica que consiste en estímulos financieros, fiscales, monetarios, técnicos y de cualquier otra índole a fin de que empresas exportadoras puedan colocar en mercados externos a precios más que competitivos determinados productos.

1. La Ley de Comercio Exterior Mexicana.

En su artículo séptimo número dos, la Ley de comercio Exterior mexicana señala que se consideran prácticas desleales con

carácter de subvención: "La importación de mercancías que en el país de origen o de procedencia hubieren sido objeto, directa o indirectamente, de estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayuda de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente".

Las ayudas estatales, frecuentes en los países en vías de desarrollo, y en los países industrializados en los productos agropecuarios, son legítimas cuando no actúan en exportaciones destinadas a mercados externos, pues en tal caso al afectar y dañar a productos nacionales, dichas ayudas se vuelven subvenciones. Es decir que se castiga como práctica desleal en el derecho económico mexicano las ayudas gubernamentales a favor de exportadores específicos.

Otros elementos que no se considera subvención se refiere a créditos y financiamientos a exportaciones que teniendo tasa de interés preferencial dichas tasas sean las que universalmente acepten organismos como el Banco Mundial o la OECD. Los créditos que otorgan el Banco Nacional de Comercio Exterior y FOMEX en nuestro país no son considerados subvenciones pues las tasas con que ellos operan son las internacionalmente aceptadas para las operaciones de comercio exterior.

2. Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

Este instrumento reglamenta las subvenciones en sus artículos séptimo y octavo y que por su importancia transcribi textualmente:

Artículo 7º. En la investigación que lleve a cabo la Secretaría sobre la existencia de subvenciones, considerará que tienen tal carácter, salvo prueba en contrario, cualquiera de las acciones descritas en la lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que como anexo forma parte del Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Dicha lista no tendrá carácter limitativo.

Artículo 8º. Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se deducirán el total de los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que se haya sometido en el país de origen la exportación de la

mercancía, destinados especialmente a neutralizar la subvención.

La Ley de Comercio Exterior como su reglamento hasta la fecha no han sido aplicados a casos de productos importados subvencionados, no obstante existir elementos potenciales en las actuales importaciones de productos agropecuarios provenientes de los Estados Unidos y que según algunos productores de la Confederación Nacional Ganadera están afectando directamente a los sectores avícola, lechero, porcino, y secundariamente ganadero.

Si bien México en el protocolo de adhesión se obligó a suscribir el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, a la fecha no lo ha suscrito por compromisos de carácter bilateral que el país tiene con los Estados Unidos y estando aún vigente el Entendimiento sobre prueba de daños firmado en mayo de 1985, que fue prorrogada en 1988 hasta 1991.

3.4 POLITICA EXTERIOR DE CARLOS SALINAS DE GORTARI 1988-1989, EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND) Y EL NUEVO PROGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR

POLITICA EXTERIOR DE CARLOS SALINAS DE GORTARI (1989-1994).

Los principios de la política exterior han sido incorporados en el texto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Dichos principios incluyen la autodeterminación de los pueblos; la solución pacífica de las controversias; la igualdad jurídica de los estados; la cooperación internacional para el desarrollo; la proscripción de la amenaza ó el uso de la fuerza; y la lucha por la paz y la seguridad internacional. Asimismo, la política exterior de nuestro país se ha ajustado a otros preceptos que continuarán vigentes, y que son: la defensa de los derechos humanos, la soberanía sobre los recursos materiales; la defensa y práctica del derecho de asilo; la procuración de una justicia económica internacional; el respeto al pluralismo ideológico; la búsqueda de una práctica democrática en la toma de decisiones en la comunidad internacional; y la solidaridad latinoamericana.

A nivel internacional México plantea los siguientes objetivos:

- Preservar y fortalecer la soberanía nacional, mediante la defensa de la integridad territorial, de los mares y plataformas continentales, de los recursos naturales de la autonomía del país;
- Apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo;
- Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero;
- Apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de entendimiento y desarrollo;
- Hacer de la cultura mexicana uno de los principales elementos para reafirmar la identidad nacional y ampliar la presencia del país en el mundo; y
- Promover la imagen de México en el exterior.

EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND)

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND) propone tres acuerdos que son los siguientes:

- 1) EL ACUERDO PARA LA RECUPERACION ECONOMICA CON ESTABILIDAD DE PRECIOS;
- 2) ACUERDO PARA LA AMPLIACION DE NUESTRA VIDA DEMOCRATICA;
- 3) ACUERDO PARA EL MEJORAMIENTO PRODUCTIVO DEL NIVEL DE VIDA.

Con estos acuerdos se propone modernizar a nuestro país.

En lo económico se trata de controlar la inflación mediante el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico.

Se ha llevado una apertura de nuestra economía a la competencia comercial, a la eficiencia de sus empresas, a la lucha por los mercados exteriores. (Si tuvieramos una economía cerrada, protegida e ineficiente seriamos incapaces de satisfacer las necesidades de la población: además, nutre desigualdades y subsidia ganancias indebidas). Para ello se ha puesto en marcha un extenso programa de desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un esfuerzo interno y externo para promover las exportaciones y un reglamento para la inversión extranjera.

Los objetivos del PND 1989-1994 son cuatro:

1. Defender y preservar los intereses de México en el mundo;
2. Ampliar nuestra vida democrática;
3. Recuperar el crecimiento económica con estabilidad de precios;
4. Elevar productivamente, el nivel de vida.

Para lograr estos objetivos se modernizará su política internacional, con base en los principios de autodeterminación de los pueblos y no intervención en los asuntos internos de los Estados; solución pacífica de las controversias, igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; la lucha por la paz y la seguridad internacional. Busca preservar soberanía, integridad territorial control sobre los recursos naturales y autonomía del país y, apoyar el desarrollo económico, político y social, trata de proteger los derechos e intereses en el exterior; promover la cooperación internacional como

instrumento para alcanzar estadios superiores de entendimiento y desarrollo.

En el aspecto internacional del Plan se propugna que otros países apliquen al nuestro regulaciones de comercio similares; ampliar el potencial de complementación económica con los países de América Latina promover acuerdos bilaterales y multilaterales como la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico.

La estrategia económica del Plan tiene dos metas; alcanzar una tasa de crecimiento cercana al 6% anual en términos reales y consolidar la estabilidad, hasta reducir el ritmo anual de aumento de los precios a un nivel comparable con el de los socios comerciales.

Las tres líneas básicas para crecer son; la estabilidad continua de la economía, la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la modernización económica. La primera se refiere a la estabilidad de precios no como un propósito que, se sostiene por si mismo, sino como un objetivo que requiere de esfuerzos permanentes. La segunda estrategia económica es la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva. El crecimiento sostenido dependerá del fortalecimiento del ahorro interno, pero en el corto y mediano plazo es preciso disminuir la transferencia de recursos al exterior, para generar el impulso necesario y revertir las condiciones adversas que han prevalecido en los últimos años. El Plan proyecta disminuir la tranferencia de recursos al exterior, de alrededor de 7% del producto en los últimos años, a menos de 2% en promedio.

La tercera estrategia es la modernización económica, quiere decir un sector público más eficiente para atender obligaciones legales y compromisos populares, contar con un aparato productivo más competitivo en el exterior; un sistema de reglas económicas que aliente la creatividad productiva, y la innovación y adaptación tecnológica; más productividad y más competitividad, la agricultura debe ser un modo de vida; a la vez debe apoyar la competitividad de la economía), la pesca, la industria, el turismo brinda una potencia para obtener divisas, generar empleos y promover el desarrollo regional.

El petróleo es una de nuestras riquezas.

El PND también asume sus más altas prioridades a la protección y restauración del medio ambiente.

ESTRUCTURA GENERAL DE LA ESTRATEGIA DEL PND 1989-1994

- A. SOBERANIA, SEGURIDAD NACIONAL Y PROMOCION DE LOS INTERESES DE MEXICO EN EL EXTERIOR.
- B. AMPLIACION DEL ESTADO DE DERECHO.
 - PRESERVACION DEL ESTADO DE DERECHO
 - PERFECCIONAMIENTO DE LOS PROCESOS POLITICOS
 - MODERNIZACION DEL EJERCICIO DE LA AUTORIDAD
 - PARTICIPACION Y CONCERTACION SOCIAL
- C. RECUPERACION ECONOMICA CON ESTABILIDAD DE PRECIOS.
 - ESTABILIZACION CONTINUA DE LA ECONOMIA
 - AMPLIACION DE LA INVERSION
 - MODERNIZACION ECONOMICA
- D. MEJORAMIENTO PRODUCTIVO DEL NIVEL DE VIDA.
 - CREACION PRODUCTIVA DEL NIVEL DE VIDA
 - ATENCION DE LAS DEMANDAS SOCIALES PRIORITARIAS.
 - PROTECCION DEL MEDIO AMBIENTE
 - ERRADICACION DE LA POBREZA EXTERNA

COMERCIO EXTERIOR

Los lineamientos de la política de comercio exterior 1989-1999 son:

- 1. RACIONALIZACION DE LA PROTECCION COMERCIAL
- 2. PERFECCIONAMIENTO DE LOS MECANISMOS DE PROTECCION DE LA PLANTA PRODUCTIVA
- 3. REPLANTAMIENTO DE NUESTRAS ESTRATEGIAS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
- 4. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS

3.4.1 RONDA URUGUAY

Se iniciaron en 1986, en Punta del Este, las negociaciones conocidas como la Ronda Uruguay, con la participación de 108 países. Los principales objetivos que se propusieron entonces fueron, entre otros, los siguientes:

1.- Contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados.

2.- Reforzar la disciplina en las áreas tradicionales del comercio internacional para evitar prácticas desleales de comercio y, que el combate a esas prácticas no se convierta en instrumentos de proteccionismo disfrazado.

3.- Extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas del comercio internacional, como son la propiedad intelectual y los servicios, y

4.- Incluir en las reglas del GATT la agricultura, los textiles y otras áreas cuyo comercio, hasta ahora, no se rige abiertamente por las disposiciones generales que se aplican a otros bienes.

Desde el inicio de la Ronda Uruguay se han celebrado tres reuniones ministeriales plenarias: la de Punta del Este en 1986, una intermedia que tuvo lugar en Montreal, Canadá, en diciembre de 1988 y la tercera, que debió de haber sido la última en Bruselas, Bélgica, en diciembre de 1990. Sin embargo la diferencias en materia de subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea impidieron que las negociaciones finalizaran a tiempo, con lo cual se bloquearon los acuerdos alcanzados en otras áreas.

Después del fracaso de la reunión de Bruselas y con el objeto de agilizar las negociaciones, en el curso de 1991 se reestructuró la agenda de trabajo de la Ronda y se delimitaron siete áreas que son las que definen la estructura de la propuesta del GATT. Estas áreas son las siguientes:

Acceso a mercados. Textiles y vestido. Agricultura. Reglas de comercio (que incluye, entre otros, los siguientes temas: antidumping, subsidios, salvaguardas y medidas de inversión).

Derechos de propiedad intelectual. Servicios. Aspectos institucionales.

ACCESO A MERCADOS.

Se esta negociando la reducción o eliminación de las barreras arancelarias para productos industriales. Se ha propuesto una reducción arancelaria en el transcurso de los próximos cinco años de 33% en promedio, tomando como base los aranceles -consolidados- es decir, los aranceles máximos comprometidos por cada país ante el GATT. Dado que no es posible acordar una metodología única, las negociaciones se están llevando a cabo sobre la base de pedidos y ofertas entre países.

Los acuerdos de reducción que se logren entre cualquier grupo de países serán de beneficio automático para todos, debido a la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Cuando México se adhirió al GATT, en 1986, se comprometió a que sus aranceles no excederían el 50%, salvo algunas excepciones. Sin embargo, las exigencias de competitividad y eficiencia productiva nos llevaron a establecer, de facto, un arancel máximo del 20%.

Esta disminución, autónomamente adoptada, constituye ahora una ventaja: México podrá cumplir con el posible acuerdo en el GATT para disminuir el arancel máximo comprometido, sin modificar su actual estructura arancelaria.

El escenario que podemos preveer es muy favorable para nuestro país, ya que como resultado de esta negociación el resto de los países (107) disminuirían sus aranceles para las exportaciones mexicanas mientras que nosotros no requeriríamos de ajustes en nuestra estructura arancelaria a nivel multilateral, México recibiría, plena reciprocidad a la apertura que ha adoptado en los últimos años.

TEXTILES Y VESTIDO

El comercio en esta materia está regido por el Acuerdo Multifibras, que impone cuotas discriminatorias a los países en desarrollo, lo cual limita la expansión de su capacidad productiva.

El objetivo de la ronda en esta área es dismantelar el acuerdo multifibras e integrar el sector a las normas generales del GATT en plazo razonable de transición. Para lograr este fin consisten,

por una parte, en incrementar gradualmente las cuotas existentes hasta su desaparición total, en eliminar progresivamente el derecho a aplicar salvaguardias en forma discriminatoria.

El período para lograr la incorporación a las normas generales del GATT está previsto en un plazo de diez años.

AGRICULTURA

La agricultura es uno de los temas más controvertidos de la Ronda Uruguay, por primera vez en la historia del GATT, se buscan compromisos específicos en materia de acceso a mercados; disminución de subsidios internos y de subsidios a la exportación, así como en lo que concierne a reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias.

La negociación persigue una mayor liberalización del comercio mundial de estos productos a través de reducciones arancelarias y de la conversión de las barreras no arancelarias de carácter cuantitativo, como son las cuotas y permisos de importación, en aranceles equivalentes.

En materia de subsidios internos y a la exportación se busca crear condiciones más favorables de competencia mediante la reducción de los altos niveles alcanzados por dichos subsidios en los últimos años, principalmente por parte de los países desarrollados.

Sin descuidar los aspectos relativos a la salud, se busca que las barreras sanitarias y fitosanitarias sean objeto de disciplinas internacionales más claras para que dichas medidas no se conviertan en obstáculos injustificados al comercio.

Del avance que se logren en esta área, en particular en materia de subsidios, dependerá en buena medida el éxito de la Ronda Uruguay.

El anterior programa de comercio agrícola pretende, sanear la situación del comercio mundial de productos agropecuarios gracias a la disminución o eliminación de subsidios que distorsionan el comercio y, por la otra, modernizar y volver más transparentes los instrumentos de protección agrícola de todos los países participantes de la Ronda. El acuerdo implicaría que los 108 países se comprometerían a eliminar todos los permisos de importación, así como las cuotas y los sustituirían por aranceles.

México busca un equilibrio apropiado entre nuestro interés exportador de productos hortifrutícolas y nuestras necesidades de importación de productos básicos, así como para asegurar una transición que evite desequilibrios bruscos a los productos nacionales. Nuestro país apoya los esfuerzos para diseñar reglas claras para la elaboración de medidas sanitarias y fitosanitarias que se encuentren sustentadas en estándares internacionales y bases científicas. También busca obtener períodos de transición más largos para cumplir las obligaciones que se suscriban, así como adquirir menores compromisos en rubros tales como apoyos a la inversión y al desarrollo en el campo.

REGLAS DE COMERCIO

Esta área abarca los siguientes temas: salvaguardas, antidumping, subsidios y medidas de inversión relacionadas con el comercio.

En salvaguardas se busca que éstas se apliquen conforme a los siguientes principios: que obedezcan a situaciones excepcionales, que sean temporales, que sean transparentes y de aplicación general, es decir no selectivas. En este rubro, México busca, además, el desmantelamiento, en plazos preestablecidos, de los mal llamados -acuerdos de restricción voluntaria-, que obligan a los países exportadores a autómponerse cuotas que limitan sus ventas de ciertos productos, como es el caso del acero.

En materia de prácticas desleales de comercio, que son el dumping y los subsidios, se han emprendido esfuerzos para reforzar las disciplinas existentes. El objetivo de México ha sido buscar un equilibrio entre la necesidad de eliminar el dumping y, evitar que las investigaciones en esta materia se conviertan en una forma de hostigamiento comercial.

También nuestro país es partidario de eliminar los subsidios a la exportación que sitúan a ciertos países en ventaja con respecto a otros que no cuentan con recursos para ello. Esto no excluye que los gobiernos otorguen apoyos a ciertas regiones que por circunstancias geográficas o nivel de desarrollo se encuentren en una situación altamente desfavorable.

Para evitar que las sanciones a las prácticas desleales se conviertan en una barrera al comercio México pugna por fijar un

límite temporal a la duración de las mismas, a menos que se verifique, que dichas prácticas subsisten y continúan provocando daño a la industria nacional.

Las llamadas medidas de inversión, las negociaciones se orientan, clara y decididamente, hacia la prohibición de condicionar las inversiones extranjeras a ciertos requerimientos como son la exigencia de incorporar un porcentaje de contenido nacional o de alcanzar equilibrio comercial en sus transacciones internacionales. Las nuevas disposiciones en materia de inversión vigentes en México apuntan, en la dirección de estos posibles compromisos internacionales.

PROPIEDAD INTELECTUAL

La primera Ronda que aborda el tema de los derechos de propiedad intelectual. Las negociaciones buscan definir reglas y disciplinas de origen, derechos de autor, diseños industriales, circuitos integrados y secretos comerciales, entre otros temas.

Las negociaciones se encuentran avanzadas. Las leyes sobre esta materia que aprobó el Congreso de la Unión el año pasado brindan protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías, en prácticamente todos los campos.

SERVICIOS

Las negociaciones tienen como objeto establecer, un marco multilateral que regule los intercambios comerciales en el área más dinámica de las economías modernas, que son los servicios.

Este marco jurídico de carácter general sería completado con anexos que aborden la problemática específica de sectores complejos como son los servicios financieros, las telecomunicaciones, el transporte aéreo y la movilidad internacional de personas.

Con base en el acuerdo y los anexos sectoriales, los participantes intercambiarían concesiones con vistas a la liberación y negociada de este sector.

México pugna por la adopción del principio de -nación más favorecida-, al amparo del cual los beneficios y concesiones del acuerdo se extienden, sin discriminación, a todos los participantes. También busca la inclusión de todos los servicios,

en particular de aquellos en los que tenemos ventajas comparativas, como son los intensivos en mano de obra. Finalmente, ha propuesto que los compromisos que se adquirieran entren en vigor de manera gradual y de acuerdo a sus necesidades de desarrollo.

ASPECTOS INSTITUCIONALES

Incluye dos grandes temas: solución de controversias y la creación de una nueva organización multilateral de comercio.

En materia de solución de controversias se busca establecer procedimientos automáticos ágiles y confiables para la solución expedita de disputas comerciales, así como para evitar que los países acudan a la aplicación de medidas unilaterales que no hayan sido previamente aprobadas en las instancias del GATT.

El segundo tema es la creación de una nueva organización multilateral de comercio. Existe un amplio consenso sobre la necesidad de ampliar los ámbitos de acción del actual GATT, así como de reforzar su estructura institucional. La nueva organización agruparía los acuerdos de la Ronda en materia de comercio de bienes e incluiría a servicios y a propiedad intelectual.

México, Canadá y la Comunidad Europea patrocinaron esta iniciativa. Ello aseguró a México su participación activa en el diseño de esta nueva organización que proporcionaría un impulso adicional al intercambio de bienes y servicios.

En síntesis, podemos decir que la ronda Uruguay es crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, para facilitar los flujos de capital y la transferencia de tecnología. Además, revertiría las tendencias neoproteccionistas y, aseguraría la creación de un nuevo marco jurídico, en el que predominen las normas convenidas por la comunidad internacional y no la capacidad de imponer decisiones unilaterales.

México otorga la mayor importancia al éxito de esta negociación ya que permitiría que los países de menor desarrollo cuenten con certeza de que sus esfuerzos para aumentar su competitividad e incrementar su participación en el comercio mundial, no se verían obstaculizados en forma arbitraria.

La ausencia de reglas universalmente aceptadas, afecta a las economías medianas y pequeñas, ya que el bloqueo de las

exportaciones de unos cuantos productos puede poner en riesgo un alto porcentaje de su comercio y producción.

La creación de este nuevo marco para el comercio mundial no se contrapone, a los acuerdos que México ha suscrito con otros países y regiones, o a los que se encuentran en proceso de negociación, en particular el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

La existencia de un marco de carácter global sentaría bases sólidas para que los países que desean aunar esfuerzos para lograr mayores niveles de competitividad, puedan hacerlo sin constituirse en fortalezas impenetrables. Ambas tendencias se complementarían mutuamente y los beneficios de un incremento en el comercio mundial de bienes y servicios serían generalizados y compartidos.

Las negociaciones de la Ronda Uruguay y las del Tratado de Libre Comercio en América del Norte son plenamente complementarias.

La política de diversificación comercial seguida por México combina la actividad multilateral con la regional y bilateral, responde a las tendencias y requerimientos de la economía internacional y contribuye a lograr los fines del proceso de cambio y transformación interno que hemos emprendido.

También observamos que hay dos Categorías:

Verde: Apoyos de compromisos de reducción.

Ambar: Apoyos sujetos a los compromisos de reducción.

En categoría verde se encuentran muchos programas de interés para México. Todos los programas en esta categoría no serían sujetos de impuestos compensatorios.

Las políticas no sujetas a compromisos de reducción dentro del GATT son las siguientes:

1. Servicios Generales:

- a) Investigación
- b) Control de Plagas y enfermedades
- c) Servicios de Entrenamiento
- d) Servicios de asesoría
- e) Servicios de Inspección
- f) Servicios de promoción y comercialización
- g) Servicios de infraestructura; incluyendo: electricidad,

carreteras y vías de transporte, infraestructura en mercados y puertos.

ii) Inventarios públicos para propósitos de seguridad alimentaria.

iii) Apoyos a la oferta alimentaria doméstica.

iv) Pagos directos a productores:

a) Apoyos al ingreso

b) Participación financiera del gobierno en aseguramiento del ingreso

c) Pagos (directos o vía participación financiera del gobierno en esquemas de aseguramiento de cosechas) para compensar desastres naturales

d) Asistencia en ajustes estructurales otorgados vía programas de retiro de tierras

e) Asistencia en ajustes estructurales otorgadas vía programas de retiro de productores

f) Asistencia en ajustes estructurales vía apoyos a la inversión

g) Pagos bajo programas ecológicos

h) Pago bajo programas de asistencia regional

Los pagos directos a productores no pueden estar vinculados ni a la producción ni a los precios de los productores. Sin embargo están considerados los pagos para apoyar el ingreso de los productores. Los países en desarrollo podrán utilizar además bajo categoría verde los subsidios a los insumos, siempre y cuando éstos se otorgan a productores de bajos ingresos, así como los subsidios a la inversión.

Se contempla un nivel de ayuda de mínima equivalente a 5% del valor de la producción para países desarrollados y de 10% para países en desarrollo

En la categoría ambar figuran los siguientes programas: Los apoyos calizados por medidas no arancelarias que tengan por efecto mantener el precio del productos por arriba del internacional; pagos directos no exentos que son aquellos vinculados con los precios y/o factores de producción; por último subsidios a los insumos.

3.4.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las disposiciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) establecen una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado.

Los objetivos son eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y otros convenios internacionales.

REGLAS DE ORIGEN

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá, Estados Unidos, en el transcurso de un período de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen las cuales son:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no los que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en sus totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios siempre y cuando los materiales ajenos a la región

sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional .

El TLC contiene una disposición similar a la existencia en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y Estados Unidos, que permite considerar los bienes como originarios cuando el bien terminado se designe en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye reglas en materia aduanera que establecen:

- Reglamento uniforme que asegurarán la aplicación administrativa e interpretación congruente de las reglas de origen;

- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos que han de seguir los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial;

Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes;

Reglas, tanto para importaciones como por las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes;

- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidos por las autoridades aduaneras del país al que vayan a importarse.

- Que el país importador otorga a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas;

- Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes;

Plazos específicos para la pronta resolución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a reglas de origen.

COMERCIO DE BIENES

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT, los bienes importados a un país miembro del TLC, no serán objeto de discriminación.

TEXTILES PRENDAS DE VESTIR

Contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte.

Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros contenido internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.

PRODUCTOS AUTOMOTORES

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes ("productos automotores") regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en sector durante un período de 10 años.

ENERGIA Y PETROQUIMICA BASICA.

Estable los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas productos refinados, petroquímicos básicos, electricidad y energía nuclear.

AGRICULTURA

Los acuerdos en materia agropecuaria logrados en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) crean nuevas oportunidades de exportación para México y fortalecen la competitividad en productos en que México tiene una ventaja comparativa.

El Gobierno ha iniciado un profundo proceso de transformación del campo mexicano, con el fin de ampliar las oportunidades de crecimiento del sector y elevar el nivel de vida en el medio rural. El TLC es una vertiente fundamental de acción en el marco

de modernización de la política agropecuaria.

ACCIONES DE TRANSFORMACION DEL CAMPO

- La desregulación y simplificación administrativa en las instituciones de atención al campo.
- La adecuación del régimen de propiedad en el campo para fortalecer la iniciativa y la auto-gestión de los productores rurales.
- La racionalización del esquema de subsidios y su sustitución por un esquema de pagos agropecuarios.
- El desarrollo y fomento de un esquema moderno de comercialización de productos agropecuarios.
- La apertura comercial en el sector agropecuario, para impulsar la modernización de la producción y fomentar su especialización creciente en las áreas en las que existen ventajas comparativas.
- El establecimiento de programas de combate a la pobreza en las zonas rurales.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos.

Estos preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardias el derecho de cada país para adoptar las medidas sanitarias y fitosanitaria para la protección de la vida o salud humana animal o vegetal.

NORMAS TECNICAS.

A las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del Gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen, reconoce el papel fundamental que tales medidas desempeñan en la

promoción de la seguridad y en la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del ambiente y de los consumidores. Los tres países convinieron en no utilizar estas medidas como obstáculos innecesarios al comercio y por tanto colaborarán para mejorar y hacerlas compatibles en la zona de libre comercio.

MEDIDAS DE EMERGENCIA

Podrán adoptar medidas de salvaguardia para brindar alivio temporal a las industrias afectadas favorablemente por incrementos súbitos y significativos en las importaciones. Una salvaguardia bilateral transitaria se aplica a medidas de emergencia que se obtienen entre incrementos súbitos y significativos de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguardia global en la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Estas medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá establecerse por un lapso limitado, y exige al país que los adopte que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

REVISION DE ASUNTOS EN MATERIA DE "ANTIDUMPING" Y CUOTAS COMPENSATORIAS

Se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. En esta sección se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país. Se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de

un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Se crea un mecanismo de salvaguardia, formulado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

El Tratado abre, una base no discriminatoria, una parte significativa del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países, para bienes, servicio, y obra pública.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

El TLC amplía las iniciativas establecidas en el ALC entre Canadá y Estado Unidos y en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay para establecer reglas en escala internacional sobre comercio de servicios. Las disposiciones en el TLC establecen los derechos y las obligaciones para facilitar el comercio transfronterizo de servicios entre los tres países.

TRANSPORTE TERRESTRE

Establece un calendario para la promoción de barreras a la prestación de servicios de transporte terrestre entre México, Canadá y Estados Unidos, y para el establecimiento de normas técnicas y de seguridad compatibles sobre transporte terrestre. El TLC prevé un aumento gradual de la competencia en el servicio transfronterizo a fin de proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado de transporte terrestre de América del Norte. Las disposiciones acordadas tienen el objetivo de garantizar que las industrias de transporte terrestre de los tres países alcancen mayor competitividad, sin quedar en desventaja durante el período de transición hacia el libre comercio.

TELECOMUNICACIONES

Dispone que las redes públicas de telecomunicaciones ("redes públicas") y los servicios de telecomunicaciones estarán

disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. El uso de las redes públicas incluye la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, y las comunicaciones internas de las corporaciones. La operación y el establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte del Tratado.

INVERSION

Elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país del TLC.

POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO

Incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas, en reconocimiento a que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del TLC.

SERVICIOS FINANCIEROS

Establece un enfoque integral sustentado en principios sobre las disposiciones gubernamentales que regulan la prestación de servicios financieros. Los preceptos se aplican a las medidas que afectan la prestación de servicios por instituciones financieras de banca, seguros, valores, y otros servicios financieros.

Adicionalmente, cada país define sus compromisos específicos de liberación, los períodos de transición para apegarse a los principios acordados y algunas reservas a dichos principios.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Establece obligaciones significativas relativas a la propiedad intelectual, las cuales fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia. Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato

nacional y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto en todo el país como en las fronteras.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.

En virtud de la relación económica preferencial entre los países miembros del TLC, esta sección especifica los compromisos que, sobre bases recíprocas, asumieron los tres países para agilizar la entrada temporal de las personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos.

INSTITUCIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Establece las instituciones responsables de la aplicación del Tratado, y busca asegurar su administración conjunta, así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC.

ADMINISTRACION DE DISPOSICIONES LEGALES

Estas reglas están formuladas para asegurar que las leyes, reglamentaciones y otras medidas que afecten a comerciantes e inversionistas sean accesibles y las administren funcionarios de los tres países con imparcialidad y de conformidad con los principios de la legalidad. Los tres países dispondrán, conforme a su derecho, la revisión administrativa o judicial independientes con relación a asuntos considerados por el Tratado.

Las disposiciones sobre notificación e intercambio de información darán a cada gobierno la oportunidad de consultar cualquier acción adoptada por cualquier país que pudiera afectar la operación del Tratado y están formuladas para apoyar a los países del TLC, a fin de evitar o reducir las posibles controversias.

DISPOSICIONES FINALES

Dispone que el Tratado entrará en vigor el 1 de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

DISPOSICIONES SOBRE MEDIO AMBIENTE

Los tres países miembros del TLC se han comprometido a aplicar y administrar el Tratado de manera compatible con la protección al medio ambiente, así como a impulsar el desarrollo sostenible.

CONCLUSIONES

Luego de la gran depresión de 1929 y en especial después de la Segunda Guerra Mundial, México buscó su estrategia de desarrollo en la Sustitución de Importaciones, proceso que consiste en establecer elevados aranceles, cuotas de importación reducidas, prohibición a las importaciones de bienes, con el objeto de propiciar su producción interna. En este modelo el sistema productivo estuvo orientado al mercado interno, su sistema comercial era proteccionista, se favoreció la producción de bienes de consumo en un principio, después los de intermedio y finalmente de capital.

Para fomentar la Sustitución de Importaciones, la inversión pública se orientó al sector industrial, a costa de los recursos canalizados a la agricultura (esto ocurrió durante el llamado desarrollo estabilizador 1958-1971). La protección a la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia y permisos previos a la importación. En consecuencia entre 1957 y 1971 el valor de las importaciones controladas, respecto al total de importaciones, paso de 35.1% a 67.7%. Acompañaron lo anterior déficit fiscales de menos de 4% del PIB y una proporción estable de deuda externa, crecimiento moderado de la oferta monetaria, inflación similar a la de nuestros principales socios comerciales, tipo de cambio nominal fijo y tasas de interés reales positivas.

La estrategia económica seguida entre 1958 y 1972 provocó un crecimiento de la economía nacional de 6.56% promedio anual y una inflación de 3.6% anual, generó un incremento en el empleo, aunque a tasas inferiores a las del crecimiento económico.

Durante 1973-1977, etapa del desarrollo compartido se intentó mantener el crecimiento, generar más empleos y distribuir mejor el ingreso, aumentando el gasto público. Pero, como los ingresos públicos no crecieron, el instrumento básico para financiar la nueva estrategia económica fue la deuda externa pública.

La política comercial proteccionista se exacerbó al aumentar la protección nominal y efectiva; el valor de las importaciones sujetas a control respecto a las importaciones totales pasó de 68.3% en 1970 a 90.4% en 1976. En esos años 1970-1976 la industria

manufacturera creció a un ritmo menor que el de la década anterior 5.3% promedio anual y lo mismo sucedió con la economía en su conjunto 4.9%. Las exportaciones manufactureras redujeron su participación en el total de exportaciones de 27% en 1970 a 21% en 1976, lo que revela los obstáculos para exportar manufacturas en la economía cerrada.

Con este desarrollo disminuyeron el ritmo de crecimiento económico a 4.9% promedio anual y la capacidad para absorber la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado. Aumentaron la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal. Se agotaron las fuentes de financiamiento para el creciente déficit comercial. Este desarrollo compartido fue seguido por una estrategia basada en las exportaciones de una industria líder la PETROLERA.

En 1976 se inició una nueva administración. Para sostener el crecimiento económico habría hecho falta corregir ciertos desequilibrios, como el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo. Sin embargo, los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras permitieron posponer estos ajustes, un año después de haberlos iniciado, sin sacrificar el crecimiento económico.

A cambio de comprometer una parte de los ingresos petroleros presente y futuros, mediante la contratación de deuda externa, se logró mantener una política de gasto público expansiva que generaba crecimiento económico y empleos. La política comercial, siguió siendo proteccionista. Las importaciones bajo un control pasaron de 90% del total de importaciones en 1977, a 60% en 1980, 85% en 1981 y 100% en 1982. En ese sexenio no sólo se mantuvo la alta tasa de protección efectiva a la industria, sino que los precios de ciertos productos como energéticos, materias primas, alimentos y transporte se mantuvieron por debajo de sus costos debido a subsidios crecientes otorgados a través de las empresas del Estado. Eso generó distorsiones en los precios relativos clave de la economía. Entre 1979 y 1982 se registró una importante sustitución negativa de importaciones explicada en parte por el fuerte crecimiento de demanda interna.

Con un gasto público que de 1977 a 1981 creció más de 9% anual, un tipo de cambio que se ajustaba con un ritmo inferior al de la inflación, y una economía protegida, las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional. De 1977 a 1983 las exportaciones no petroleras se redujeron 10%. El tipo de cambio nominal se mantuvo fijo hasta 1982, y la cuenta corriente dependía del precio relativo de un solo bien: el petróleo. Los productos petroleros pasaron de representar 22.3% del total de exportaciones en 1977, a 71.8% en 1983. Entre 1977 y 1981, los ingresos petroleros y los obtenidos de la deuda externa permitieron financiar la importación de bienes intermedios y de capital, en los que se basó el crecimiento económico 7.5% promedio anual. En esos años, se agudizaron los desequilibrios de precios fiscal y comercial, y el endeudamiento externo se cuadruplicó: 1982 marcaría el fin del modelo basado en la exportación petrolera.

La primera etapa de la apertura de la economía mexicana llevada a cabo entre 1983 y 1993, se explica por razones de eficiencia interna: el agotamiento del modelo de desarrollo por Sustitución de Importaciones, la necesidad de enfrentar los compromisos financieros internacionales y la urgencia de recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos. Con la apertura desaparece el sesgo antiexportador de la economía mexicana impuesto por el modelo de desarrollo por Sustitución de Importaciones al elevar artificialmente la rentabilidad de la producción para el mercado interno.

A lo largo de varias décadas el ahorro externo en México fue de 2.1% del PIB y en la bonanza petrolera llegó a 13.2%. Entre 1982-1988, México tuvo que hacer una elevada transferencia neta de recursos al exterior. El financiamiento externo neto desapareció como consecuencia del tamaño de la deuda externa, el aumento en el costo de su servicio causado por el alza en las tasas de interés internacionales y la caída en el precio del petróleo.

La política proteccionista seguida hasta entonces no fue congruente con la exigencia de divisas. Los permisos previos, los aranceles y las demás medidas proteccionistas elevaban el costo de la transferencia de recursos al exterior, al auspiciar una

tendencia antiexportadora y reducir la eficiencia global de la economía, aumentaba la cantidad de recursos internos que hacía falta intercambiar para obtener determinado monto de divisas.

La respuesta gubernamental a la crisis de la balanza de pagos de 1982 fue la imposición del control de cambios y la devaluación de la moneda, junto con el establecimiento de permisos de importación para todos los productos. La política cambiaria entre 1983 y 1987 tendría un efecto proteccionista, particularmente en 1986. Las importaciones, después de una caída importante en 1981 y 1982, se mantuvieron deprimidas y no rebasaron el nivel de 1982 hasta 1988.

Esa primera apertura fue gradual y comenzó en 1983, con la reducción de aranceles. Sin embargo se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos. La reducción arancelaria llevó a que el valor de la importaciones exentas de arancel aumentara de 21% en 1982 a 42% en 1983.

Asimismo, las importaciones con arancel superior a 25% disminuyeron de 20% a 7% respectivamente. El número de niveles arancelarios se reduce de 16 a 13, con un arancel máximo de 100%, la media arancelaria pasa de 27% a 23.8%, mientras que el arancel promedio ponderado pasa de 16.4% a 8.2% en esos años.

En 1984 comienzan a eliminarse los permisos de importación, por los que las importaciones controladas se reducen a 83.5% del total.

En 1985, en el contexto de un menor dinamismo de las exportaciones manufactureras y de una disminución en la demanda de hidrocarburos, con el fin de recuperar el crecimiento económico, el gobierno decide promover las exportaciones no petroleras. Las categorías de productos sujetos a permiso de importación se reducen, lo que lleva al valor de las importaciones controladas a sólo 37.5% del total. El número de fracciones sujetas a control se reducen aún más en 1986, el valor de las importaciones controladas representó en ese año el 30.9% del total. El Programa de liberalización se mantuvo independiente del impacto que sobre el ingreso de divisas tuvo la brusca caída de los precios del petróleo de ese año.

El Programa de liberalización de México a mediados de los 80's,

fue un paso lógico para nuestro país al adherirse al GATT para gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros de ese organismo. Los términos del Acuerdo para el ingreso de México al organismo eran los de continuar con la eliminación de los permisos de importación, así como con la reducción arancelaria. Asimismo, se le requirió a México eliminar los precios oficiales de referencia y reducir el arancel máximo a 50%. Sin embargo, los términos del Acuerdo permitían a México mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas sobre otros sujetos a programas de promoción industrial, tales como automóviles, y bienes de los sectores farmacéutico y electrónico.

Para México el costo de ingresar al organismo para México fue mínimo y representaba beneficios en términos de acceso a mercados, y de credibilidad y certidumbre en la política comercial. Desde 1983 la participación de las importaciones sujetas a un arancel mayor al 50% había sido menor a 5%. Por otra parte, las importaciones sujetas a precios oficiales de referencia ascendían a sólo 9% del total en 1985; para 1987 éstos habían sido eliminados para efectos prácticos.

Debido a las circunstancias internacionales que enfrentó en 1985 y 1986, la economía mexicana registró un crecimiento negativo y una inflación creciente. El gobierno aplicó un programa de ajuste y estabilización en diciembre de 1987, denominado Pacto de Solidaridad Económica. Como parte del Pacto, el proceso de liberalización avanzó aún más: se estableció un arancel máximo de 20% y se redujeron a cinco niveles arancelarios.

En diciembre de 1988 el Presidente Carlos Salinas de Gortari aplica un programa de ajuste Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico, PECE, que acelera la aplicación de medidas para la recuperación del crecimiento económico. El paquete comercial que acompaña al PECE uniformó la protección efectiva para evitar discriminaciones entre sectores. Se elevaron los aranceles para los bienes con impuestos a la importación de cero a 5%. Como resultado en 1989 el arancel promedio y el promedio ponderado subieron a 13.1% y 10.1% respectivamente, y la dispersión arancelaria se redujo a 4.5%.

Entre 1989 y 1993, la primera etapa de apertura no sufrió modificaciones, antes bien se consolidó. En noviembre de 1993, sólo 192 fracciones continuaban sujetas a permiso de importación. en esa fecha el arancel promedio fue de 13%, el promedio ponderado de 11.4% y la dispersión arancelaria de 4.7%. En 1992 ya sólo 10.7% del valor de las importaciones estaban sujetas a permisos de importación.

La conveniencia de intensificar la apertura coincidió con el hecho de que otros países como Chile, Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Colombia, Bolivia y las Repúblicas Centroamericanas, también estuvieran interesados en proceder bilateral, trilateral o regionalmente, a una liberalización comercial más profunda en el contexto multilateral. En este sentido, la negociación de acuerdos regionales de manera simultánea a la promoción de la Ronda Uruguay, se presentaba como una alternativa que podía permitirle a México fortalecer y diversificar los vínculos con sus socios comerciales tanto del resto de América Latina como de América del Norte sin perjuicio de los posibles avances multilaterales.

La estrategia de negociaciones comerciales multilaterales que México lleva a cabo, complementa y refuerza su nuevo modelo de desarrollo hacia afuera. El objetivo de dicho desarrollo es un crecimiento sostenido del empleo que mejore la tasa de crecimiento de las oportunidades de trabajo y su nivel de remuneración.

El 5 de diciembre de 1993, en Ginebra, 117 países llegaron a un consenso en torno al contenido del Acta Final de la Ronda Uruguay, la octava y más ambiciosa ronda de negociaciones comerciales multilaterales celebrada bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Este Acuerdo puso fin a siete años de negociaciones comerciales. La ratificación del Acta Final por parte de las autoridades nacionales pertinentes permitirá una reducción de los aranceles que gravan los productos industriales, en promedio, en más de un tercio, la progresiva liberalización del comercio de productos agrícolas y la transformación del GATT de un acuerdo provisional en una organización internacional .

Es decir uno de los resultados más importantes de esta Ronda Uruguay es el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este nuevo organismo sustituirá al GATT, pero sus

competencias serán mucho más amplias: las nuevas reglas en materia de comercio internacional plantean serios retos, pero a la vez fortalecen la posición negociadora de América Latina y el Caribe.

Las competencias de la nueva organización serán más amplias que las del GATT, foro que actualmente "regula" el comercio mundial, y abarcará:

- a) el comercio de bienes
- b) el comercio de servicios
- c) la propiedad intelectual
- d) la solución de controversias comerciales
- e) el examen de las políticas comerciales de los países miembros.

La evolución de la economía mundial, el incremento de medidas proteccionistas adoptadas al margen de las disciplinas multilaterales, y la mayor complejidad de los intercambios mundiales, pusieron de manifiesto las limitaciones del GATT y la necesidad de un marco institucional más estructurado para regir el comercio internacional.

Al concluir la Ronda Uruguay, la OMC, entrará en vigor el 1 de Enero de 1995. Para esa fecha los miembros deberán haber completado los trámites legales internos y asegurar la conformidad de su normativa nacional con la que prevé la OMC.

La OMC tendrá cuatro funciones principales:

- * velar por la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay;
- * servir de foro para las negociaciones comerciales de sus países miembros tanto de aquellos asuntos incluidos en su ámbito de competencia, como los nuevos temas que se decida tratar multilateralmente;
- * administrar las normas y procedimientos para la solución de controversias comerciales;
- * revisar periódicamente las políticas comerciales de los países miembros.

Por otra parte, con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC deberá cooperar estrechamente con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Mundial.

Como foro de negociaciones comerciales, la OMC tendrá importantes atribuciones: además de adelantar las negociaciones previstas en los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay, tendrá a su cargo la negociación de los nuevos temas que sus países miembros decidan tratar multilateralmente.

Los órganos principales de la OMC serán la Conferencia Ministerial y el Consejo General, integrados por representantes de todos los países miembros. Se establecen también Consejos y Comités sectoriales.

La Conferencia Ministerial se reunirá una vez cada dos años.

El Consejo General se reunirá cuantas veces sea necesario y tendrá las mismas atribuciones que la Conferencia, pero además funcionará como órgano para la solución de controversias y como mecanismo para el examen de las políticas comerciales. El Consejo General podrá celebrar acuerdos de cooperación con otras organizaciones intergubernamentales y con asociaciones no gubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.

Los tres Consejos de carácter sectorial tratarán los asuntos relacionados con el comercio de bienes, el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

También serán creados un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

La Secretaría del GATT pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General del GATT actuará como Director General de la OMC hasta que la Conferencia Ministerial tome una decisión definitiva al respecto.

La OMC continuará la práctica del GATT de adoptar decisiones por consenso, el cual se logra cuando ningún país miembro se opone formalmente a una decisión.

Los miembros iniciales de la OMC serán aquellos que:

*sean Partes Contratantes del GATT para el momento en que la OMC entre en vigencia, esto es, en enero de 1995;

*hayan aceptado el conjunto de los acuerdos que conforman la OMC; hayan presentado sus listas de concesiones y compromisos en

bienes y en servicios al final de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Además , podrán ser miembros iniciales de la OMC los países participantes en la Ronda Uruguay que estuviesen negociando su adhesión al GATT (caso de China, Ecuador y el Salvador), siempre y cuando completen su adhesión a la OMC. Una vez que entre en vigencia esta organización quedará abierta dos años, a la aceptación de los otros países que califiquen para ser miembros de la OMC.

La OMC fortalecerá el sistema multilateral de comercio y apoyará la posición de América Latina y el Caribe en dicho sistema:

En primer lugar, los países miembros estarán obligados a respetar todos los acuerdos que la conforman, en los términos convenidos durante las negociaciones, con lo cual se producirá una mayor uniformidad en la aplicación de las disciplinas multilaterales,

En segundo lugar, se evitará el fraccionamiento del sistema multilateral que caracterizó al GATT.

En tercer lugar, se evitará la utilización de la represalias al margen de las disciplinas multilaterales.

Sin duda alguna al solicitar su ingreso al GATT tenía la expectativa de mejorar el acceso de sus productos a los mercados internacionales específicamente hacia los Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo buscara propiciar la entrada de capitales y la llegada de tecnología con las cuales poder incrementar rápidamente su nivel de competitividad.

Premisas indispensables de ese esquema eran que el país continuara con una inflación de un dígito, con estabilidad cambiaria y política, y con un mejor ritmo de crecimiento.

Pero no fue así, porque su crecimiento económico se redujo e incluso llegó a ser negativo y la inflación creció. Los beneficios estaban considerados a largo plazo, pero la constante crisis política y económica ha demostrado que la apertura comercial fue muy rápida lo que origino que nuestras empresas no puedan competir con nuestros socios comerciales, debido a su vez a la imposibilidad de mejorar la calidad de la producción nacional ya

que no contamos con mano de obra calificada como consecuencia de una capacidad tecnológica insuficiente y debido a la salida de capitales que además provocaron la devaluación - inflación - elevación de tasas de interés - recesión - desempleo.

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

CUADRO			
RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DEL GATT			
AÑO	LUGAR	TEMA	PAISES PARTICIPANTES
1947	GINEBRA	Aranceles	23
1949	ANNECY	Aranceles	13
1951	TORQUAY	Aranceles	36
1958	GINEBRA	Aranceles	28
1960 - 1961	GINEBRA "RONDA DILLON"	Aranceles	25
1964 - 1967	GINEBRA "RONDA KENNEDY"	Aranceles y Antidumping	62
1973 - 1979	GINEBRA "RONDA TOKIO"	Aranceles y Medidas no Arancelarias y Acuerdos del "Marco Jurídico"	102
1986 Hasta la Fecha	GINEBRA "RONDA URUGUAY"	Agricultura, Textiles, Salvaguardas, Servicios, Propiedad Intelectual Inversiones y Reformas Institucionales	108

FUENTE: "WORLD TRADE. THE ECONOMIST. SEPTIEMBRE 22, 1990.

Las 7 Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, han contribuido a la reducción sustancial de aranceles y, a la liberación del comercio internacional.

En estas rondas, los países industrializados han sido los principales participantes.

Después de reducciones arancelarias significativas obtenidas en la primera ronda, (1947), las siguientes negociaciones multilaterales del GATT fueron de menor significancia, al concentrarse en negociaciones producto, atendiendo al principio de naciones.

Durante la ronda Dillon (1960 - 1961), se trató de acelerar, la liberación comercial, ello provocó que se adoptaran mecanismos de negociación más agresivos, durante la ronda Kennedy (1964-1967), obteniéndose una reducción arancelaria promedio de 35%.

La ronda Tokio (1973 - 1979) dio un impulso a la reducción de las barreras arancelarias que afectó a 15% del comercio mundial.

Ronda Uruguay iniciada en 1986, la cual representa el esfuerzo para adecuar el Acuerdo a la nueva dinámica de la economía global, así como para extenderlo a otras áreas de creciente importancia (como el comercio de servicios), sobre todo cuando el surgimiento de acuerdos comerciales bilaterales y/o regionales ha llegado a considerarse una amenaza.

Nota: La participación en la ronda Uruguay se componen de países signatarios del Acuerdo General (98), y de países observadores que aún no forman parte del GATT (7).

MAGNITUD DE LA PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL

PAIS RECEPTOR PAIS OTORGANTE	PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO.	PAISES DE DESARROLLO INTERMEDIO	PAISES RESTANTES (MIEMBROS).
PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO.	10	6	4
PAISES DE DESARROLLO INTERMEDIO.	14	10	6
PAISES RESTANTES (MIEMBROS).	20	14	10

Nota: este cuadro indica la preferencia arancelaria regional que cada grupo de países otorga a los demás.

FUENTE: SECOFI

ALADI establece un conjunto de mecanismos para otorgar preferencias entre sus miembros; i) Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), que reducen aranceles y/o eliminan restricciones cuantitativas entre un subconjunto de países miembros,

ii) la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que reduce los aranceles para un conjunto amplio de productos entre los once países participantes. El monto de dicha preferencia se determina en función inversa al grado de desarrollo de cada grupo de países (ver cuadro anterior). Para ello, se consideran tres categorías; Bolivia Ecuador y Paraguay (de menor desarrollo); Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela (de desarrollo intermedio), y Argentina, Brasil y México;

iii) el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), en el que cada país se compromete a otorgar una desgravación arancelaria sólo para un reducido número de productos en función inversa a su grado de desarrollo (ver cuadro siguiente);

iv) las Nominas de Apertura de Mercados, donde cada país miembro se compromete a liberar las importaciones originarias de los países de menor desarrollo económico (Bolivia, Ecuador y Paraguay).

Para recibir preferencias arancelarias, cuando menos 50% del valor de exportación de los productos deben originarse en los países signatarios del acuerdo. Los compromisos asumidos en el marco de la ALADI pueden ser suspendidos en forma temporal y no discriminatoria.

MAGNITUD DE LAS PREFERENCIAS EN EL PROGRAMA DE RECUPERACION Y EXPANSION DEL COMERCIO.

PAIS RECEPTOR PAIS OTORGANTE	ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO	PAISES DE DESARROLLO INTERMEDIO.	PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO.
ARGENTINA BRASIL Y MEXICO.	60	70	80
PAISES DE MENOR DESARROLLO INTERMEDIO.	50	60	70
PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO INTERMEDIO.	40	50	60

FUENTE: SECOFI.

NOTA: ESTE CUADRO INDICA LA PREFERENCIA ARANCELARIA QUE CADA GRUPO DE PAISES OTORGA A LOS DEMAS. LAS PREFERENCIAS CUBREN UN LIMITADO NUMERO DE PRODUCTOS, CUYO VALOR DE IMPORTACION NO SUPERA EL 20% DEL TOTAL.

<p>CUADRO</p> <p>VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO PREVIO</p>
--

AÑO	PORCENTAJES
1983	100
1984	83
1985	35
1986	27
1987	27
1988	22
1989	20

FUENTE: SECOFI

En 1983, México inició un profundo proceso de cambio estructural, caracterizado por el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la racionalización de la protección comercial.

A partir de ese año se ha sustituido, de manera importante, la protección comercial basada en permisos previos de importación por aranceles.

Menos del 2 por ciento de las fracciones (240) de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), continuaba sujeta a esa restricción. Bajo ese régimen se realizaron sólo el 20 por ciento de las importaciones del año de 1989, mientras que en 1983 la totalidad de las compras externas requerían del requisito de permiso previo.

CUADRO

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TARIFA DEL

IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION

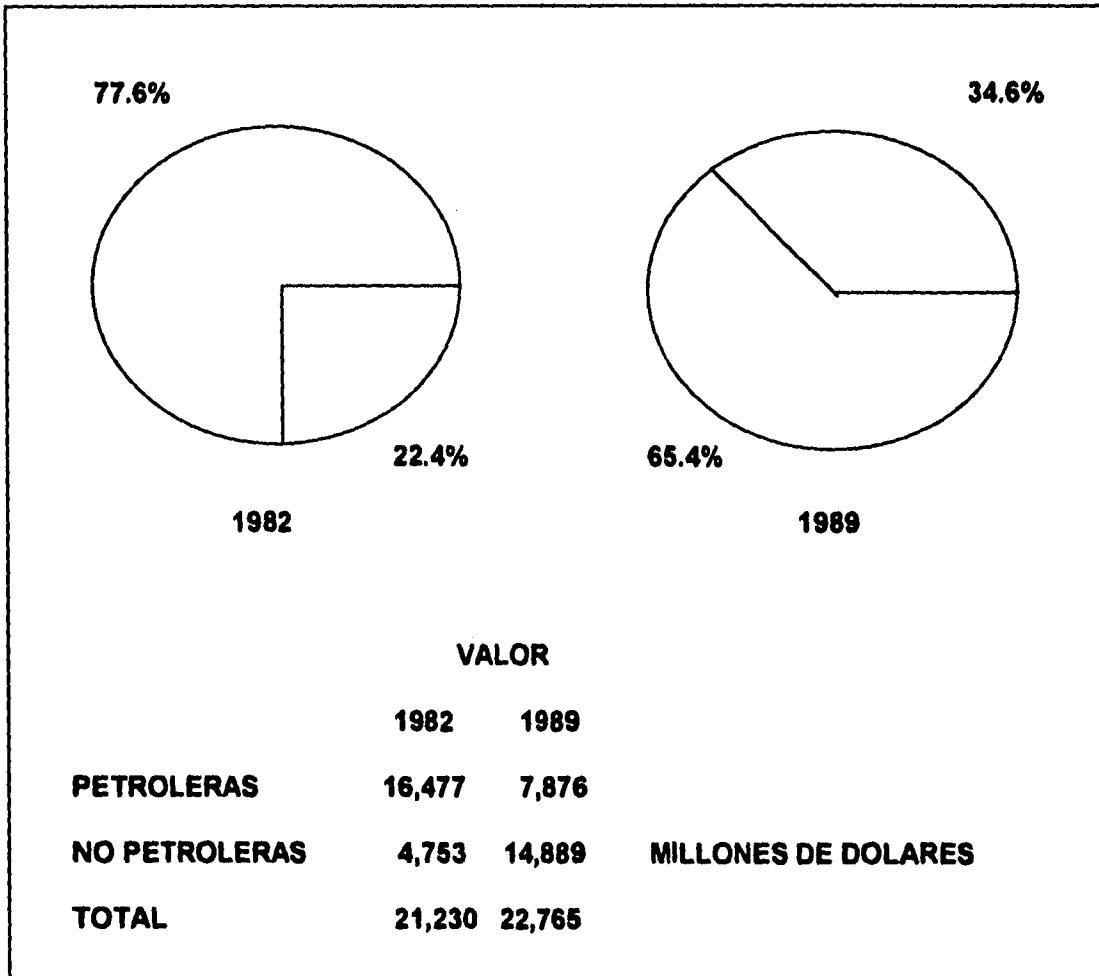
	1982	1986	1989
TOTAL DE FRACCIONES	8,008	8,206	11,838
MEDIA ARANCELARIA	27.0%	22.6%	13.1%
ARANCEL PONDERADO	16.4%	13.1%	9.5%
NUMERO DE TASAS	16	11	5

FUENTE: SECOFI

Paralelamente se redujo la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana, de 16.4% en 1982, a 9.5% en 1989.

En 1986, como parte del esfuerzo para reorientar la economía mexicana al exterior, se firmó el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

CUADRO
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES



FUENTE: SECOFI

En el período 1982 - 1989, las ventas externas de productos no petroleros crecieron a una tasa promedio anual superior al 20% y pasaron de representar 4,753 millones de dólares en 1982 a 14,889 el año pasado, modificando la composición de nuestras exportaciones no petroleras representaron el 65.4% del total, en 1982 esta cifra era sólo el 22%.

CUADRO
PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS

	1987	1988		
REGIONES	PIB*	POBLACION	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
COMUNIDAD EUROPEA	4290	323.0	1063.0	1080.2
CUENCA DEL PACIFICO	3358	3358	641.5	546.4
NORTEAMERICA	5032	1569.0	459.1	590.5
ALADI	845	350.8	93.0	70.5

* (mdmdd); miles de millones de dólares.

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

México busca la ampliación y mejoramiento, por la vía bilateral, de las relaciones económicas y comerciales con la Comunidad Europea, con los países de América del Norte, con los que integran la Cuenca del Pacífico y con las naciones de América Latina.

En forma simultánea, México participa activa en los organismos regionales y multilaterales, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el GATT, a fin de liberalizar los flujos comerciales nivel regional y global.

CUADRO
PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE ALADI

	1987	1988		
	PIB (mdmdd)*	POB.(MILLS.)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
ALADI	845.2	342.8	92.9	70.5
BRASIL	466.2	141.5	33.8	16.1
MEXICO	149.4	81.2	20.7	19.6
ARGENTINA	74.5	31.5	8.9	5.3
VENEZUELA	61.8	18.8	10.1	12.7
COLOMBIA	38.0	29.7	5.0	5.0
PERU	29.7	20.7	2.7	3.1
CHILE	16.5	12.5	7.0	4.7
URUGUAY	6.6	3.0	1.4	1.2
PARAGUAY	4.5	3.9	0.5	0.6
ECUADOR	N.D	N.D	2.2	1.7
BOLIVIA	N.D	N.D	0.6	0.6

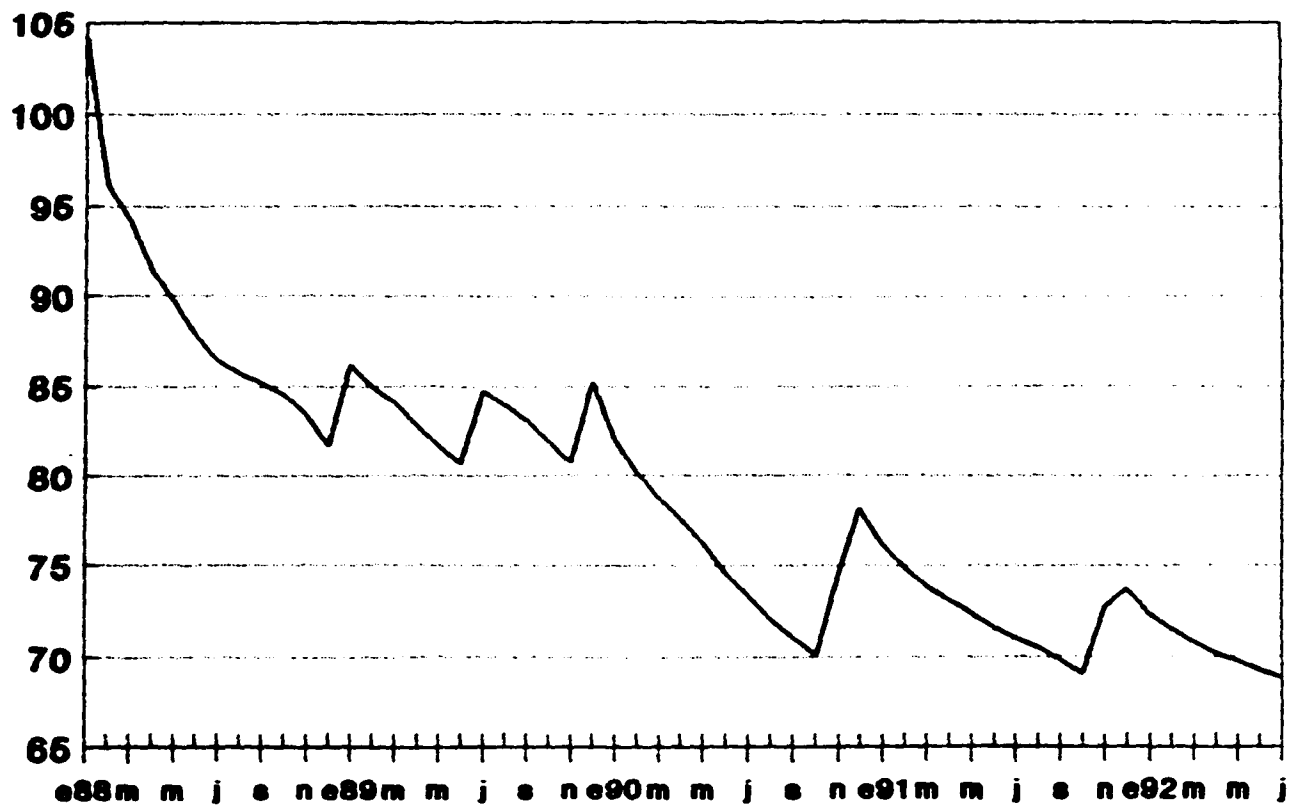
(mdmdd): miles de millones de dólares.

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

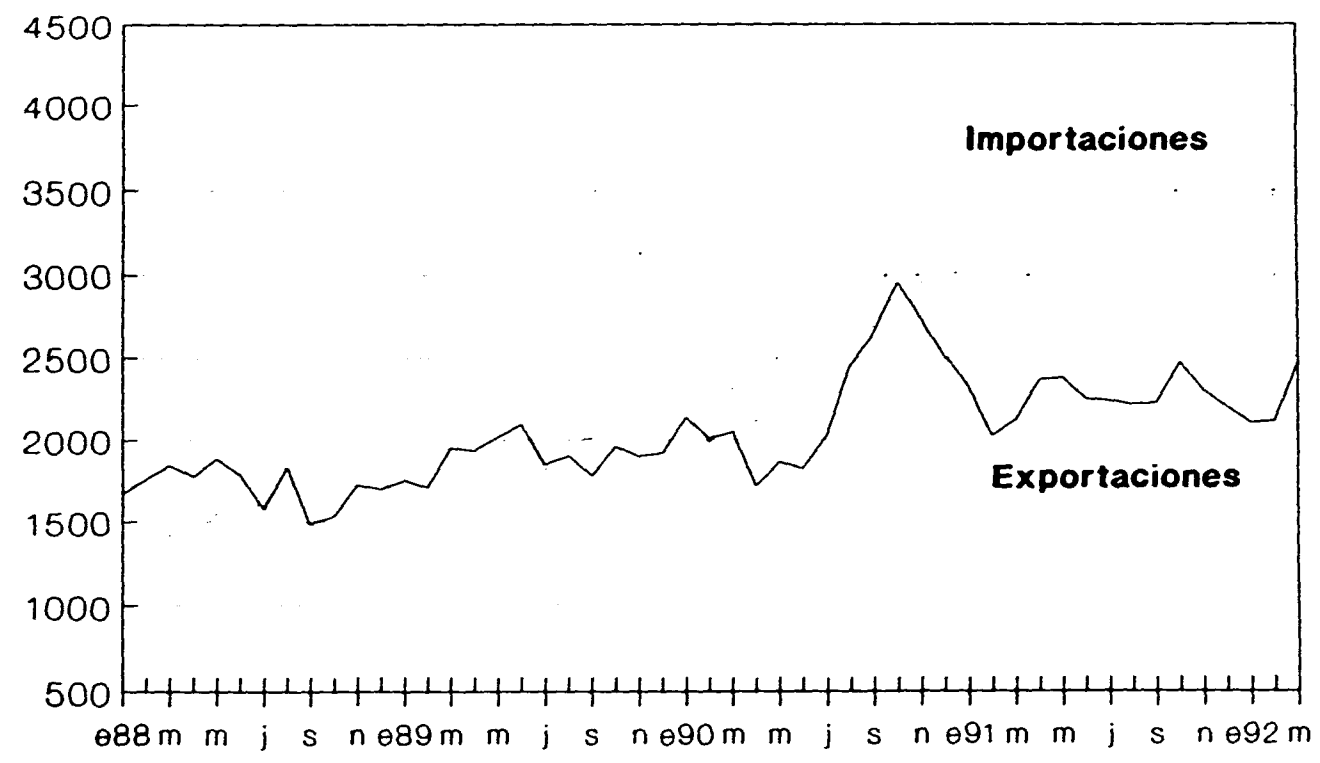
Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron, el 12 de agosto de 1980, el Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este Tratado fue ratificado por el Senado mexicano el 12 de febrero de 1981. Por medio de este instrumento, las partes contratantes decidieron proseguir el proceso de integración económica de América Latina. El objetivo del Tratado es el establecimiento, a largo plazo, del mercado común latinoamericano, encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región. Las normas y mecanismos del tratado tienen las siguientes funciones: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados.

América Latina tenía población estimada en 435 millones de habitantes. Su producto interno bruto (PIB) registró incrementos inferiores a los niveles mundiales (0.6% y 1.1% en los años de 1988 y 1989, respectivamente). El PIB global de los países miembros de la ALADI representó en 1988 el 6.3% del PIB mundial. Por su parte, en 1988 México participó con 17.6% en el PIB total de los países de ALADI. En 1989, el comercio exterior de América Latina superó los 192 mil millones de dólares y el comercio de la ALADI ascendió a 153 mil millones, lo que representó cerca de 3% del comercio mundial. El valor del comercio total entre los países miembros de la asociación fue de 22 mil millones en 1989.

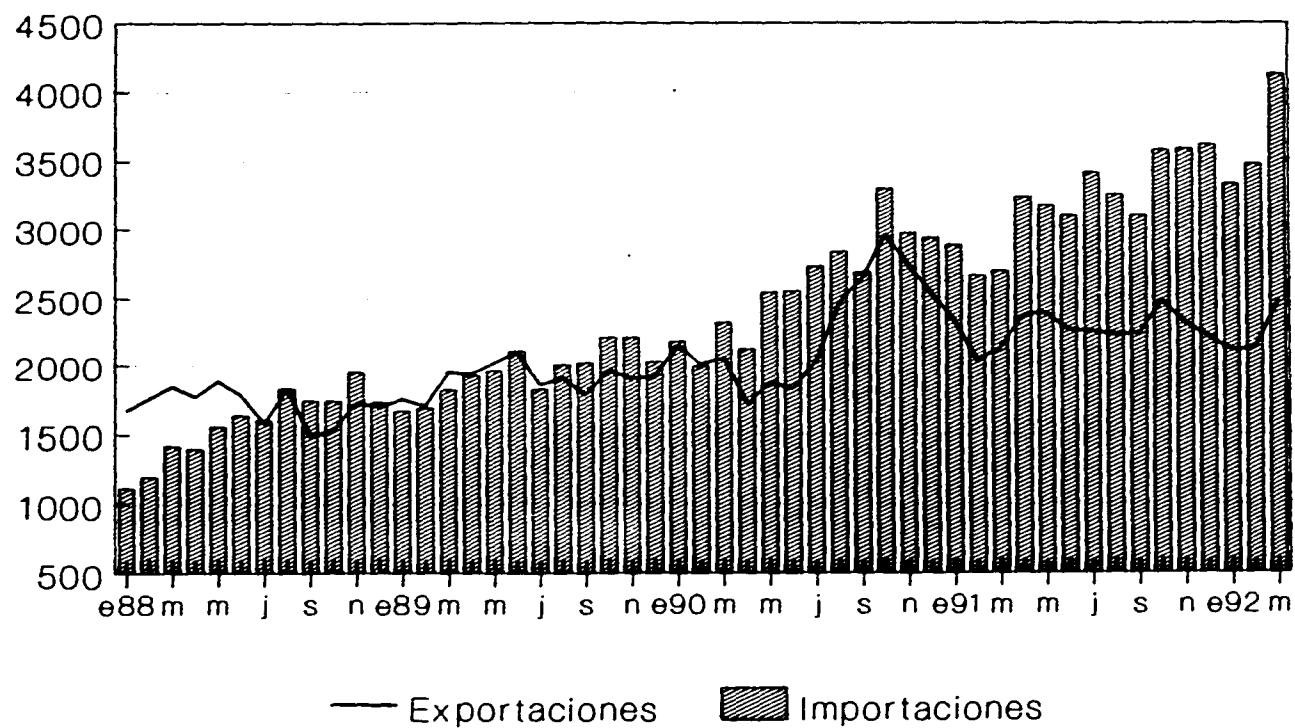
Salario mínimo real promedio diario pesos de noviembre de 1987



Exportaciones e importaciones de México (millones de dólares)

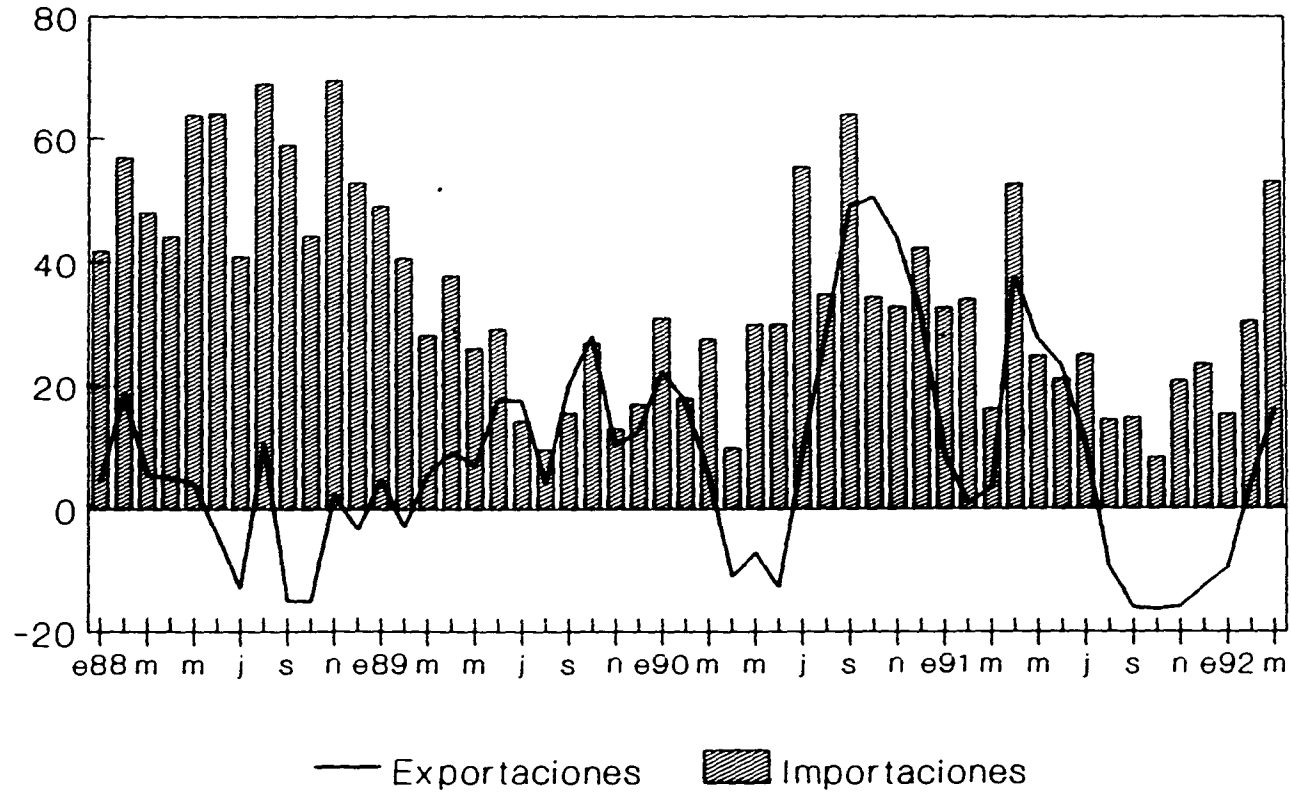


Exportaciones e importaciones de México (millones de dólares)

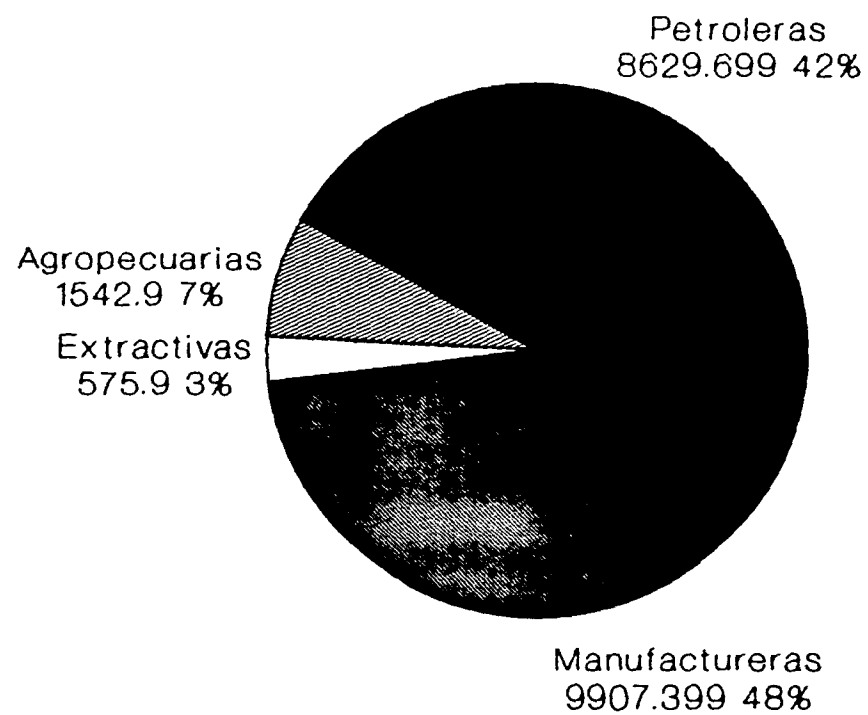


Tasa anual de crecimiento de las exportaciones y las importaciones

5

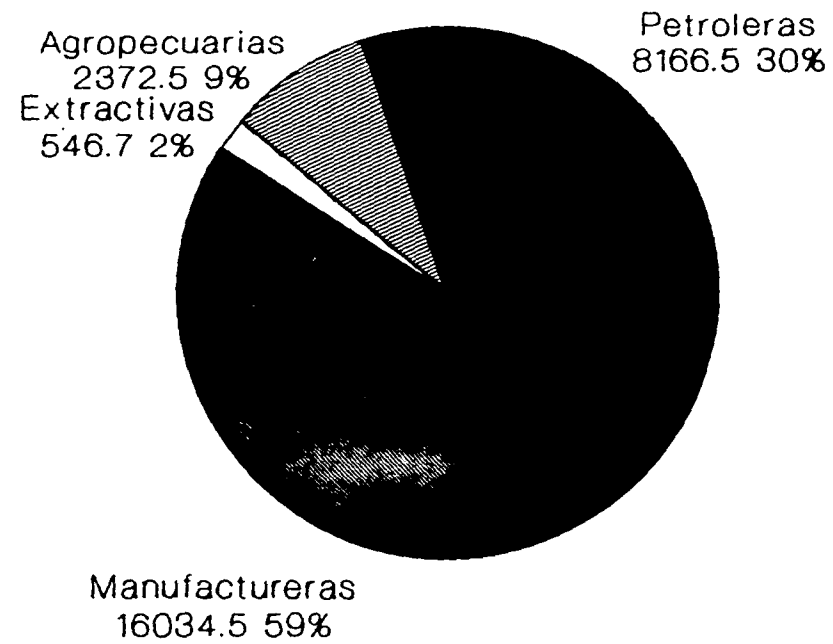


Exportaciones de México en 1987 (millones de dólares)



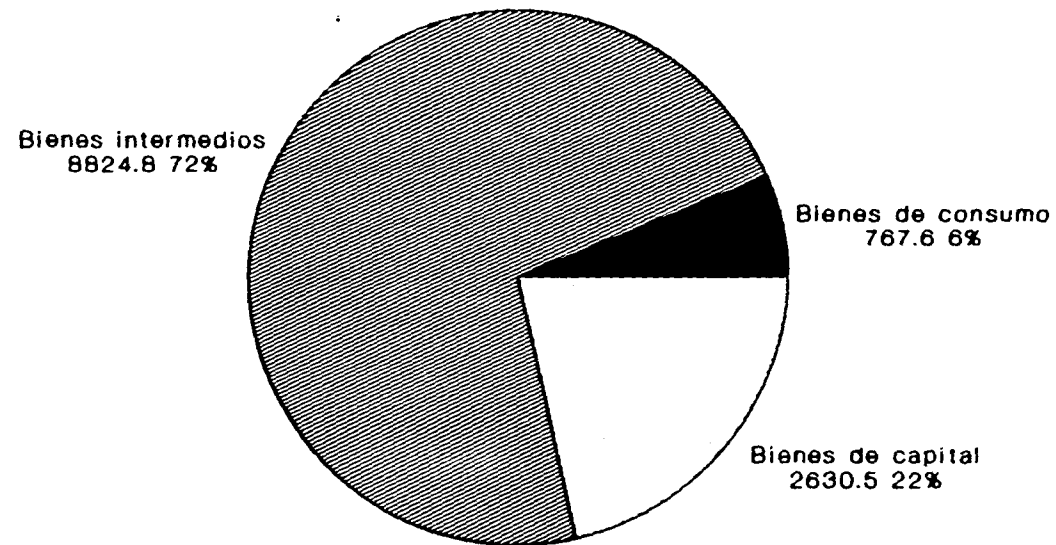
Exportaciones de México en 1991 (millones de dólares)

7



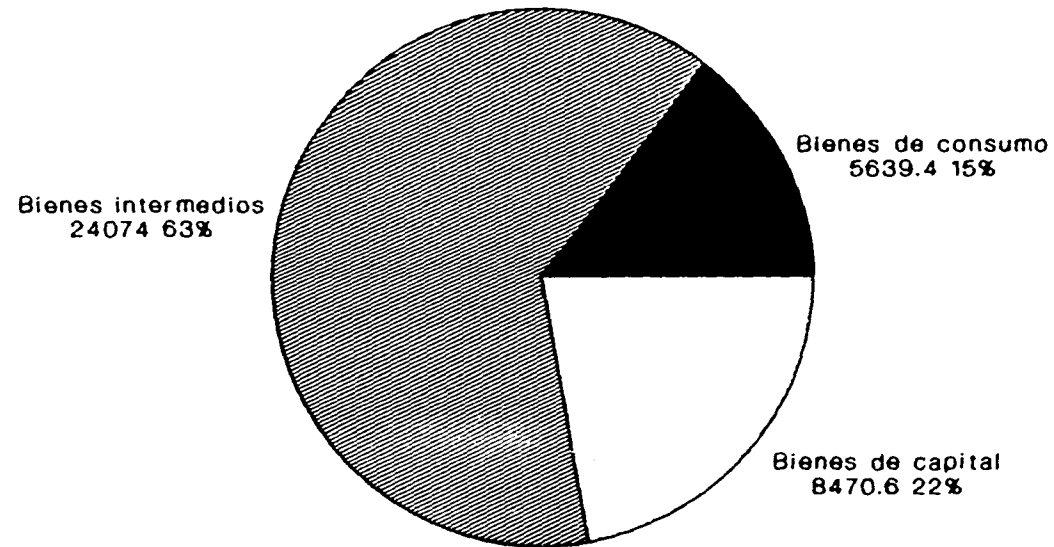
Importaciones de México en 1987 (millones de dólares)

8

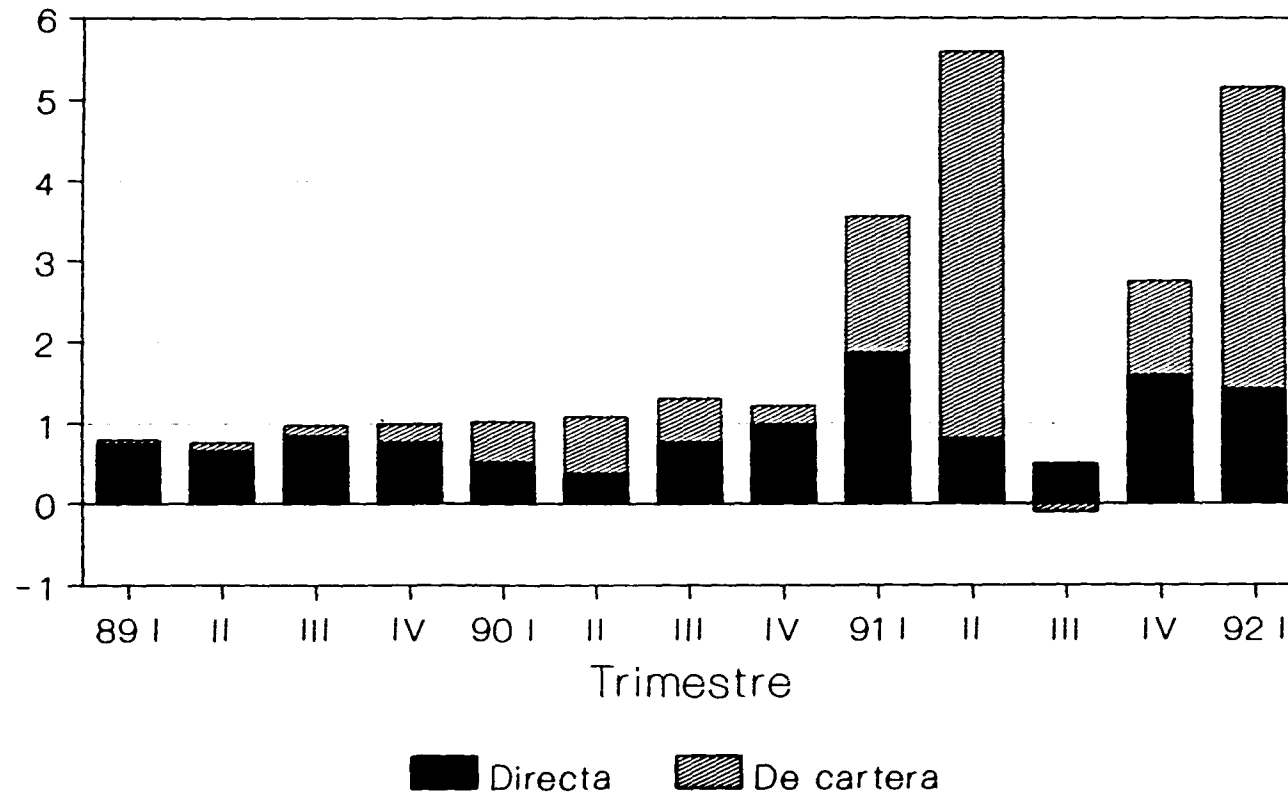


Importaciones de México en 1991 (millones de dólares)

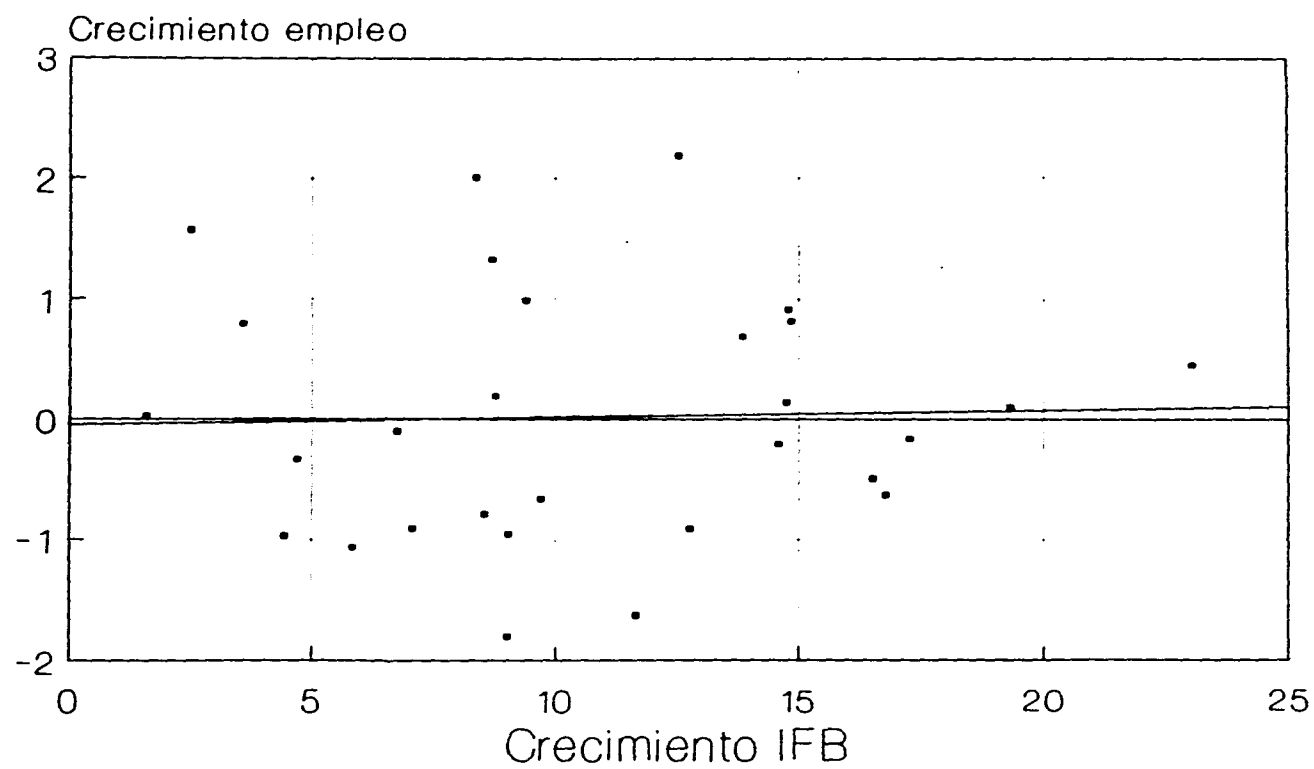
9



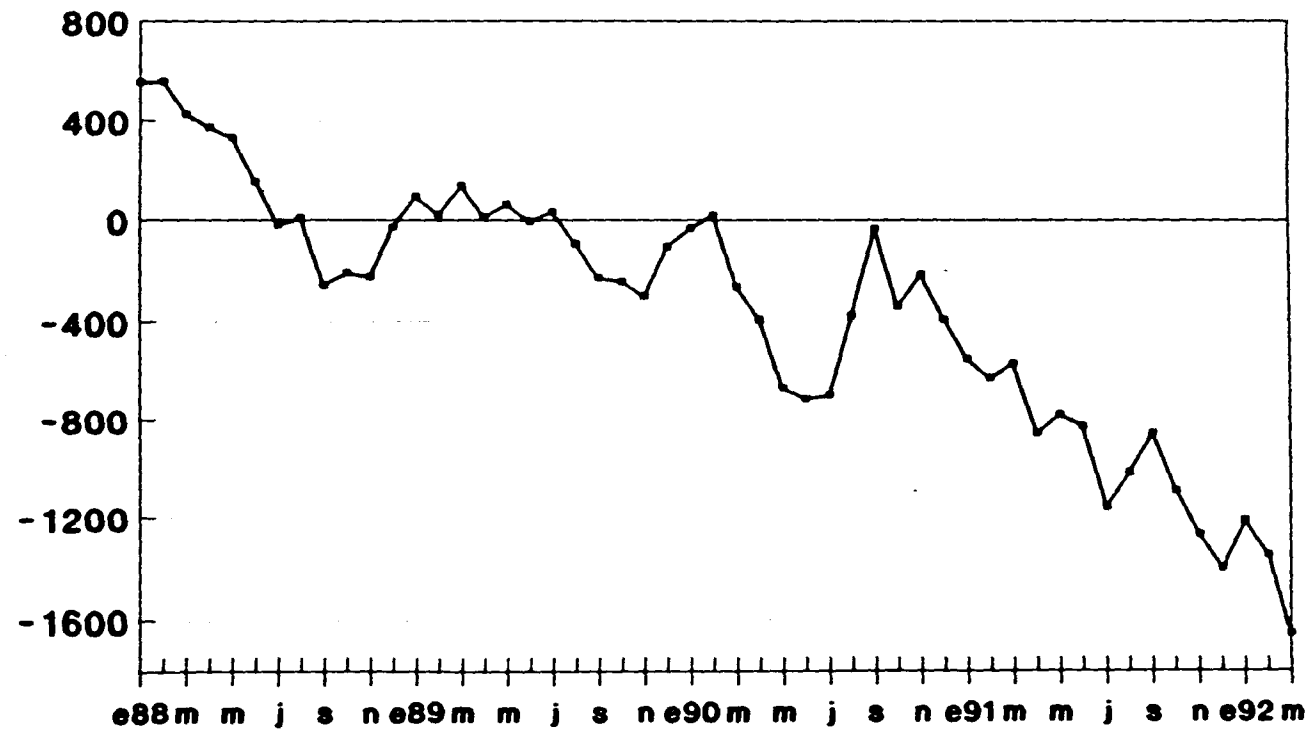
Composición de la Inversión Extranjera (miles de millones de dólares)



Relación de los crecimientos de la Inversión Fija Bruta y del empleo (ene90-may91)



Saldo mensual de la balanza comercial de México (millones de dólares)



MIEMBROS DEL GATT

1	Alemania	1 ^o de octubre de 1951
2	Angola	8 de abril de 1994
3	Antigua y Barbuda	30 de marzo de 1987
4	Argentina	11 de octubre de 1987
5	Australia	1 ^o de enero de 1948
6	Austria	19 de octubre de 1951
7	Bahrein	13 de diciembre de 1993
8	Bangladesh	16 de diciembre de 1972
9	Barbados	15 de febrero de 1967
10	Bélgica	1 ^o de enero de 1948
11	Belice	7 de octubre de 1983
12	Benin	12 de septiembre de 1963
13	Bolivia	8 de septiembre de 1990
14	Botswana	28 de agosto de 1987
15	Brasil	30 de julio de 1948
16	Brunei	9 de diciembre de 1993
17	Burkina Faso	3 de mayo de 1963
18	Burundi	13 de marzo de 1965
19	Camerún	3 de mayo de 1963
20	Canadá	1 ^o de enero de 1948
21	Colombia	3 de octubre de 1981
22	Congo	3 de mayo de 1963
23	Corea (Rep. de)	14 de abril de 1967
24	Costa Rica	24 de noviembre de 1990
25	Cote d' Ivoire	31 de diciembre de 1963
26	Cuba	1 ^o de enero de 1948
27	Chad	12 de julio de 1963
28	Chile	16 de marzo de 1949
29	Chipre	15 de julio de 1963
30	Dinamarca	28 de mayo de 1950
31	Dominica	20 de abril de 1993
32	Egipto	9 de mayo de 1970
33	El Salvador	22 de mayo de 1991
34	Emiratos Arabes	8 de marzo de 1994
35	Eslovaquia	15 de abril de 1993
36	España	29 de agosto de 1963
37	Estados Unidos de América	1 ^o de enero de 1948
38	Fiji	16 de noviembre de 1993
39	Filipinas	27 de diciembre de 1979
40	Finlandia	25 de mayo de 1950
41	Francia	1 ^o de enero de 1948

42	Gabón	3 de mayo de 1963
43	Gambia	22 de febrero de 1965
44	Ghana	17 de octubre de 1957
45	Granada	9 de febrero de 1994
46	Grecia	1º de marzo de 1950
47	Guatemala	10 de octubre de 1991
48	Guinea Bissau	17 de marz de 1994
49	Guyana	5 de julio de 1966
50	Haití	1º de enero de 1950
51	Honduras	10 de abril de 1994
52	Hong Kong	23 de abril de 1986
53	Hungría	9 de septiembre de 1973
54	India	8 de julio de 1948
55	Indonesia	24 de febrero de 1950
56	Irlanda	22 de diciembre de 1967
57	Islandia	21 de abril de 1968
58	Israel	5 de julio de 1962
59	Italia	30 de mayo de 1950
60	Jamaica	31 de diciembre de 1963
61	Japón	10 de septiembre de 1955
62	Kenya	5 de febrero de 1964
63	Kuwait	3 de mayo de 1963
64	Lesotho	8 de enero de 1988
65	Liechtenstein	29 de marzo de 1994
66	Luxemburgo	1º de enero de 1948
67	Macao	11 de enero de 1991
68	Madagascar	30 de septiembre de 1963
69	Malasia	24 de octubre de 1957
70	Malawi	28 de agosto de 1964
71	Maldivas	19 de abril de 1983
72	Mali	11 de enero de 1993
73	Malta	17 de noviembre de 1964
74	Marruecos	17 de junio de 1987
75	Mauricio	2 de septiembre de 1970
76	Mauritania	30 de septiembre de 1963
77	México	24 de agosto de 1986
78	Mozambique	27 de julio de 1992
79	Myanmar	29 de julio de 1948
80	Namibia	15 de septiembre de 1992
81	Nicaragua	28 de mayo de 1950
82	Níger	31 de diciembre de 1963
83	Nigeria	18 de noviembre de 1960

84	Noruega	10 de julio de 1948
85	Nueva Zelanda	30 de julio de 1948
86	Países Bajos	1 ^o de enero de 1948
87	Pakistán	30 de julio de 1948
88	Paraguay	6 de enero de 1994
89	Perú	7 de octubre de 1951
90	Polonia	18 de octubre de 1967
91	Portugal	6 de mayo de 1962
92	Qatar	7 de abril de 1994
93	Reino Unido	1 ^o de enero de 1948
94	República Centroafricana	3 de mayo de 1963
95	República Checa	15 de abril de 1993
96	República Dominicana	19 de mayo de 1950
97	Rumania	14 de noviembre de 1971
98	Rwanda	1 ^o de enero de 1966
99	Santa Lucía	13 de abril de 1993
100	Saint Kitts y Nevis	24 de marzo de 1994
101	San Vicente y las Granadinas	18 de mayo de 1993
102	Senegal	27 de septiembre de 1963
103	Sierra Leona	19 de mayo de 1961
104	Singapur	20 de agosto de 1973
105	Sri Lanka	29 de julio de 1948
106	Sudáfrica	13 de junio de 1948
107	Suecia	30 de abril de 1950
108	Suiza	1 ^o de agosto de 1966
109	Surinam	22 de marzo de 1978
110	Swazilandia	28 de enero de 1993
111	Tailandia	20 de noviembre de 1982
112	Tanzanía	9 de diciembre de 1961
113	Togo	20 de marzo de 1964
114	Trinidad y Tobago	23 de octubre de 1962
115	Túnez	19 de agosto de 1990
116	Turquía	17 de octubre de 1951
117	Uganda	23 de octubre de 1962
118	Uruguay	6 de diciembre de 1953
119	Venezuela	31 de agosto de 1990
120	Yugoslavia	25 de agosto de 1966
121	Zaire	11 de septiembre de 1971
122	Zambia	10 de febrero de 1982
123	Zimbabwe	11 de julio de 1948

PAISES EN PROCESO DE ADHESION

China	Rusia
Arabia Saudita	Taiwan
Panamá	Argelia

CUADRO 1

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS DIVIDENDOS
Y RENDIMIENTOS DE LAS MISMAS

(MILLONES DE DOLARES)

ANOS	INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS I	DIVIDENDOS, INTERESES Y RENDIMIENTOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS II
1970	200.7	375.5
1971	196.1	383.0
1972	189.8	451.5
1973	286.9	528.4
1974	362.2	633.7
1975	362.3	699.0
1980	1 254.4	444.0
1985	490.5	386.0

FUENTE BANCO DE MEXICO, INFORMES ANUALES.

CUADRO 2
OFERTA Y DEMANDA AGREGADA
VARIACIONES ANUALES A PRECIOS CONSTANTES DE 1960

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	82-88*
OFERTA	-5.2	-6.6	4.4	3.3	4.7	1.6	-1.6	1.3
PIB	0.6	-4.2	3.6	2.6	-4.0	1.4	-2.1	-0.5
SECTOR PRIMARIO	-2.0	2.0	2.7	3.8	-2.7	1.6	-1.3	0.6
SECTOR SECUNDARIO	-2.1	-9.0	4.7	4.7	-5.9	2.3	-2.8	-1.2
MINERIA	6.7	6.7	2.2	0.1	-4.3	4.2	-2.5	1.1
MANUFACTURA	-2.7	-2.7	5.0	6.0	-5.7	2.0	-2.8	-0.9
CONSTRUCCION	-7.1	-7.1	5.4	2.3	-10.2	1.7	-5.9	-4.7
ELECTRICIDAD	9.7	9.7	5.0	8.4	2.9	3.8	3.4	4.9
SECTOR TERCARIO	0.4	-2.3	3.2	1.3	-3.0	1.0	-1.9	-0.2
IMPORTACIONES	-37.9	-33.8	17.8	13.4	-14.4	3.5	-4.9	-8.0
DEMANDA	-5.2	-6.6	4.4	3.3	-4.7	1.6	-1.6	-1.3
CONSUMO	-1.9	-4.2	3.6	2.9	-2.0	-1.3	-1.1	-0.5
PUBLICO	2.0	2.7	6.6	0.9	2.1	-1.0	-1.0	1.6
PRIVADO	-2.5	-5.4	3.3	3.3	-2.8	-1.4	-1.1	-0.9
INVERSION**	-16.8	-26.3	6.4	8.1	-12.0	-0.7	-5.8	-7.0
PUBLICA	-15.1	-32.8	1.3	-2.8	-13.0	-5.9	-5.5	-10.5
PRIVADA	-18.1	-24.6	9.9	13.0	-11.5	2.1	-6.0	-4.7
EXPORTACIONES	21.8	13.6	5.7	-11.5	1.5	12.2	-4.9	8.6

CUADRO 1

SALANZA DE PAGOS

	1975	1985
I. CUENTA CORRIENTE	- 4 442.8	541
II. INGRESOS	7 134.0	30 178.8
EXPORTACION DE MERCANCIAS	3 062.4	21 866.4
SERVICIOS POR TRANSFORMACION	332.4	1 281.5
ORO Y PLATA NO MONETARIOS	145.8	---
TRANSPORTES DIVERSOS	181.7	548.4
SERVICIOS NO FACTORIALES	---	5 791.8
VIAJEROS AL INTERIOR	---	1 719.7
TURISMO	800.1	---
VIAJES FRONTERIZOS	---	1 180.6
INGRESOS PROVENIENTES DE INVERSIONES	189.9	---
OTROS SERVICIOS	346.2	10 615
TRANSFERENCIAS	154.6	478.6
INTERESES	---	1 728.0
OTROS	---	314.0
III. EGRESOS	11 577.4	29 637.6
IMPORTACION DE MERCANCIAS	6 699.4	13 460.4
SERVICIOS NO FACTORIALES	---	5 346.3
FLETES Y SEGUROS	429.4	554.0
ORO NO MONETARIO	32.9	---
TRANSPORTES DIVERSOS	239.1	826.2
TURISMO	445.8	---
VIAJEROS AL EXTERIOR	---	668.0
VIAJEROS FRONTERIZOS	---	1 594.4
TRANSACCIONES FRONTERIZAS	1 588.6	---
OTROS SERVICIOS	474.6	1 703.8
EGRESOS RELACIONADOS CON INVERSIONES	1 646.1	---
UTILIDADES REMITIDAS POR EMPRESAS	209.5	386.3
INTERESES SECTOR PUBLICO	1 031.5	4 334.8
UTILIDADES REINVERTIDAS	---	231.8
OTROS INTERESES	405.1	---
TRANSFERENCIAS	21.4	10 581.7
IV. CUENTA DE CAPITAL	5 458.9	- 1 276.2
A LARGO PLAZO	4 372.7	294.9
SECTOR PUBLICO	3 583.3	- 8.8
DISPOSICIONES	4 421.6	1 570.4
AMORTIZACIONES	- 855.1	853.4
CREDITOS CONCEDIDOS AL EXTERIOR	16.7	---
SECTOS PRIVADO	789.4	- 2005.8
INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS	204.1	480.5
COMPRA DE EMPRESAS EXTRANJERAS	- 35.9	---
EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA	377.8	- 242.2
OTRAS EMPRESAS	257.8	- 189.0
CORTO PLAZO	1 086.2	- 1 571.0
PASIVOS	1 281.8	- 712.0
SECTOR PUBLICO	784.5	0.4
SECTOR PRIVADO	517.1	- 800.2
ACTIVOS	- 195.4	- 859.0
V. DERECHOS ESPECIALES DE GIRO	---	---
VI. ERRORES Y OMISIONES	851.2	- 1 688.3
VII. MONETARIA DEL BANCO DE MEXICO	185.2	- 2 328.4

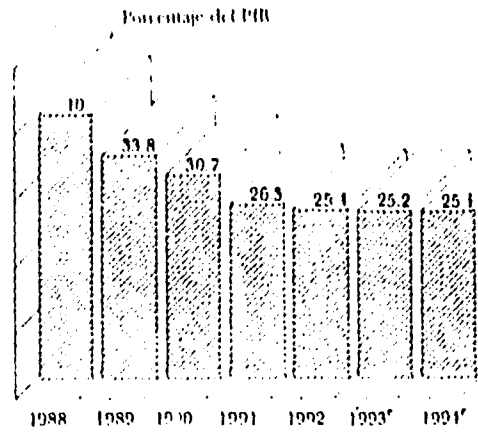
FUENTE BANCO DE MEXICO, S.A., INFORMES ANUALES.

CUADRO 4
BALANZA COMERCIAL
(MILLONES DE DOLARES)

A OS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	1 372.9	2 460.8	- 1 087.9
1971	1 363.4	2 254.0	- 890.6
1972	1 665.2	2 717.9	- 1 052.7
1973	2 070.5	3 813.4	- 742.9
1974	2 849.8	6 056.7	- 3 206.9
1975	2 859.0	6 580.1	- 3 721.1
1976	3 655.5	6 299.9	- 2 644.4
1977	4 649.8	5 704.5	- 1 054.7
1978	6 063.1	7 917.5	- 1 854.4
1979	8 817.7	11 979.7	- 3 698.3
1980	15 134.0	18 832.3	- 4 510.0
1981	19 419.6	23 929.6	6 792.6
1982	21 229.7	14 437.1	12 847.9
1983	21 398.8	8 550.9	12 941.7
1984	24 196.0	11 254.3	8 451.6
1985	21 663.8	13 212.2	1 598.6
1986	16 031.0	11 432.4	8 433.0
1987	20 656.0	12 223.0	

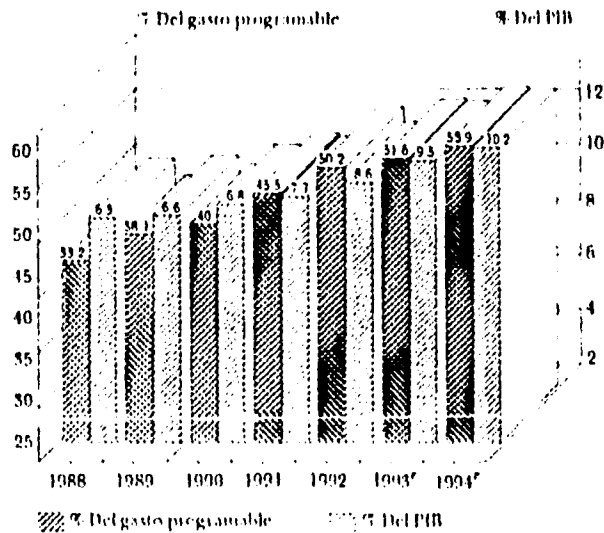
FUENTE: CARPETA DE INDICADORES ECONOMICOS (ANEXO HISTORICO),
 BANCO DE MEXICO, 1988.

Gráfica 10
GASTO NETO TOTAL DEL SECTOR PÚBLICO
 1988-1994



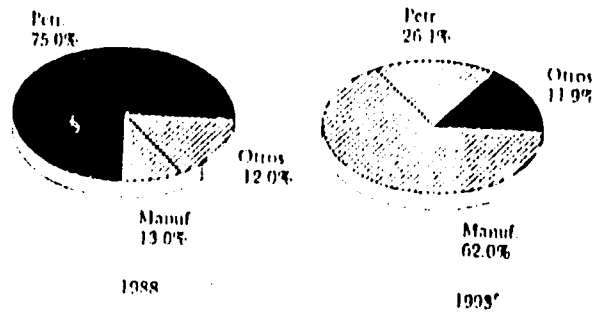
*Estimado
 (ENSH) Cuenta de la Hacienda Pública Federal y PFI

Gráfica 11
GASTO SOCIAL



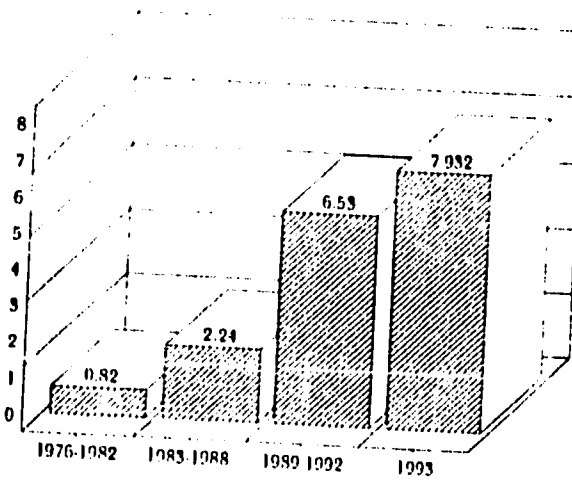
(ENSH) Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Gráfica 8
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES



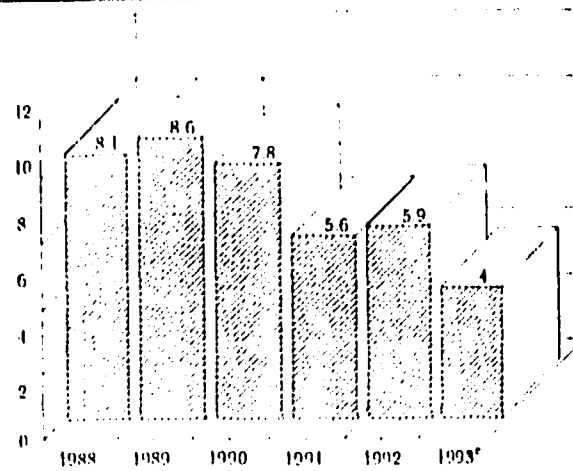
*Estimado.
FUENTE Banco de México

Gráfica 9
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
(miles de millones de dólares)



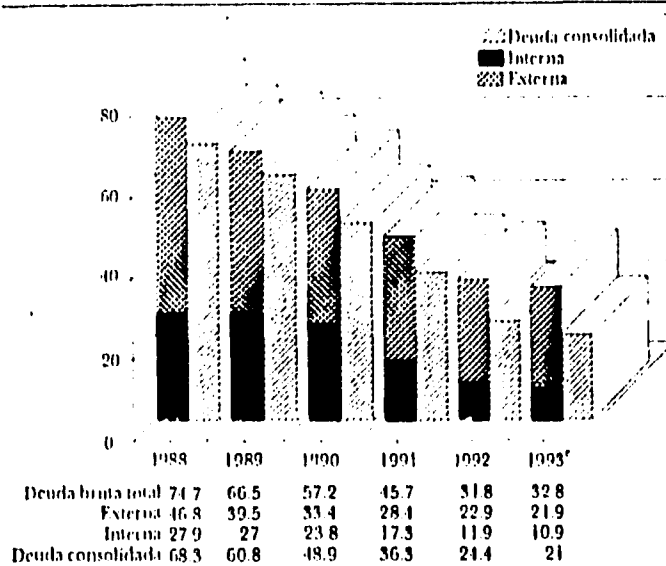
FUENTE Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Gráfica 4
SUPERAVÍ PRIMARIO PÚBLICO*
(porcentaje del PIB)



*Estimado.
*Excluye ingresos por privatizaciones.
*FON: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Gráfica 5
DEUDA PÚBLICA
(porcentaje del PIB)



*Estimado.
*FON: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Banco de México.

PROGRAMAS PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD INTERNA

En etapa de diagnóstico	En etapa de elaboración de matriz de compromisos	En operación
Aceites y grasas	Cemento	Cuero y calzado
Aerona	Construcción	Farmacéutica
Artesanías	Chocolates, dulces y helados	Bienes de capital
Automotriz		Cadena forestal
Baños y balnearios		Química, plástico y lule
Bebidas alcohólicas		Textil y confección
Café		Juguetes
Conservas alimenticias		Manufacturas eléctricas
Embelloramiento físico		Manufacturas electrónicas
Envases metálicos		Aluminio
Fósforo y cerilleras		Vehículo
Galletita		Siderurgia
Hospitales		
Industria paramédica		
Jabones y detergentes		
Lavanderías		
Maquila		
Perfumería y cosméticos		
Platería y joyería		
Productos de aseo para el hogar		
Productos de cerámica		
Radio y televisión		
Refrescos y otras bebidas no alcohólicas		
Restaurantes		
Sabores y colorantes para alimentos y fragancias		
Tabaco		
Talleres mecánicos y vulcanizadoras		
Televisión por cable		

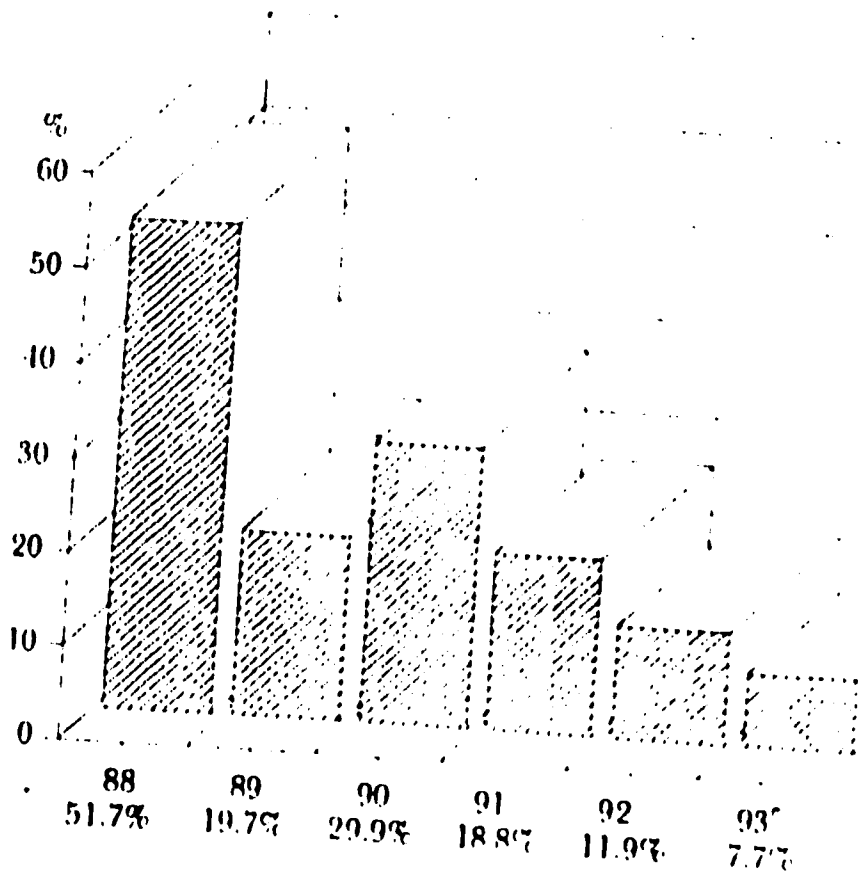
PROGRAMAS DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES
(empresas beneficiadas)

Programas	1989	1990	1991	1992	1993	1989-1993*
Programa de imp. temporal para producir artículos de exp. (Pitex).	212	237	479	273	489	1 651
Devolución de impuestos (Draw-back).**	844	1 221	1 763	2 604	2 804	9 236
Empresas de com. exterior (Ecex).	14	30	26	22	12	104
Empresas altamente exp. (Altex).	103	208	198	72	42	623

*Enero-octubre de 1993.

**Solicitudes autorizadas.

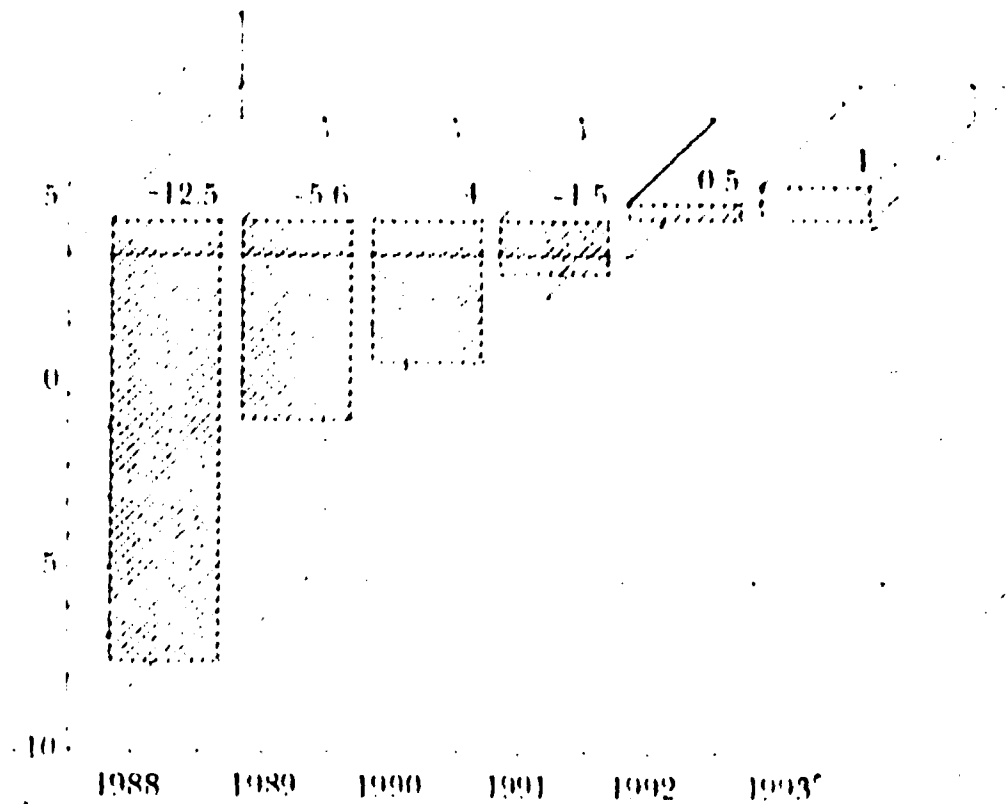
Grafica 1
INFLACIÓN 1988-1993
(Incremento porcentual de INPC)



*Estimado.

FUENTE: Banco de México

Gráfica 3
BALANCE FINANCIERO PÚBLICO*
(porcentaje del PIB)

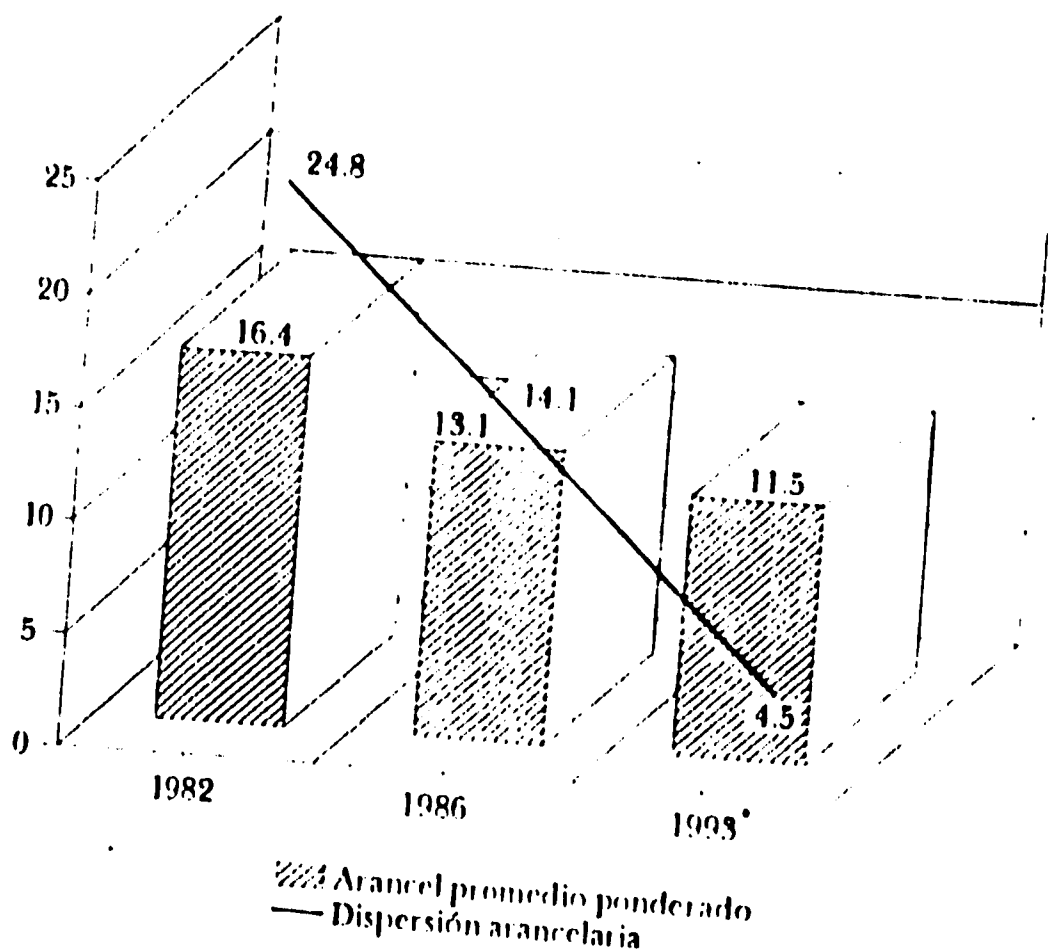


*Estimado.

*Excluye ingresos por privatizaciones

INEFI Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Gráfica 12
POLÍTICA ARANCELARIA



Primer semestre.

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

1. ANGELES, LUIS CRISIS Y COYUNTURA DE LA ECONOMIA MEXICANA, ED. EL CABALLITO, MEXICO 1978, PP. 180
2. BURGUENO, LOMETI FAUSTO ECONOMIA MEXICANA SITUACION ACTUAL Y PERSPECTIVA, ED. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM 1987, PP.301
3. BERNAL, SAHAGUB VICTOR EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO Y AMERICA LATINA UNAM 1986, PP. 226
4. BETTELHEIM, CHARLES PLANIFICACION Y CRECIMIENTO ACELERADO ED. FCE 1984 PP.242
5. CALZADA, FALCON FERNANDO EL SECTOR EXTERNO DE LA CRISIS, ED. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA 1987, PP.197
6. COHEN, BENJAMIN LA ORGANIZACION DEL DINERO EN EL MUNDO, ED. FCE PP.340 MEXICO 1984
7. CURZON, GERARD LIBERACION DEL COMERCIO INTERDEPENDENCIA, LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL: GATT 1986, ED. FCE
8. DIVERSOS AUTORES EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, ED.SIGLO XXI, TOMO 2 MEXICO 1982
9. DIVERSOS AUTORES MEXICO EN EL GATT, VENTAJAS Y DESVENTAJAS, ED. EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE, TIJUANA, B.C. MEXICO 1986
10. FAJNZYLBER, FERNANDO LA INDUSTRIALIZACION TRUNCA DE AMERICA LATINA, CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL, ED. NUEVA IMAGEN 1987
11. FAJNZYLBER, FERNANDO INDUSTRIALIZACION E INTERNACIONALIZACION EN LA AMERICA LATINA, ED.FCE TRIMESTRE ECONOMICO 1980
12. FRENCH, DAVIS RICARDO ECONOMIA INTERNACIONAL ED, FCE 1985

13. FERRER, ALDO ECONOMIA INTERNACIONAL CONTEMPORANEA
ED. FCE 1985
14. GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT
MEXICO 1986
15. GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT
SECOFI, MEXICO 1986
16. GARCIA, PAEZ BENJAMIN LA POLITICA DE IDROCARBUROS EN EL
PROCESO DE REORDENACION ECONOMICA
1981-1982 UNAM
17. GARRIDO, RUIZ ABEL EL INGRESO DE MEXICO AL GATT,
CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA
CIUDAD DE MEXICO 1986
18. LOPEZ DIAZ PEDRO ECONOMIA POLITICA Y CRISIS, UNAM 1984
19. LIII LEGISLATURA INFORMACION BASICA SOBRE EL GATT Y EL
DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE
MEXICO, 1985
20. DE LA MADRID HURTADO H. CAMBIO ESTRUCTURAL EN MEXICO Y EN EL
MUNDO, ED. FCE 1987 PP.214
21. MALPICA DE LA MADRID L. ¿ QUE ES EL GATT ? 1986, ED. 1986
22. MARTINEZ HERNANDEZ I. ALGUNOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LA
DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO,
UNAM
23. PODER EJECUTIVO PLAN GLOBAL DE DESARROLLO 1980-1982
24. PODER EJECUTIVO PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983 -
1988
25. PODER EJECUTIVO FEDERAL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989 -
1994
26. RUS, JAIME EL AUGE PETROLERO DE LA EUFORIA AL
DESENCANTO, UNAM
27. SENADO DE LA REPUBLICA CONSULTA SOBRE EL GATT, LIII
LEGISLATURA, MEXICO 1986
28. SZEKELY, GABRIEL LA ECONOMIA POLITICA DEL PETROLEO EN
MEXICO 1976-1982, EL COLEGIO DE
MEXICO, 1983
29. SOLIS, LEOPOLDO LA ECONOMIA MEXICANA, ED. FCE 1986

30. SOLIS, LEOPOLDO LA ECONOMIA MEXICANA, POLITICA Y
DESARROLLO, TRIMESTRE ECONOMICO
31. SOLIS, LEOPOLDO LA REALIDAD ECONOMICA MEXICANA
RETROVISION Y PERSPECTIVAS, ED. SIGLO XXI
- 32.STRANCHEY, JOHN EL CAPITALISMO CONTEMPORANEO, ED.FCE
1974
33. SELA (SISTEMA ECONOMICO LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE LA
LATINOAMERICANO) AMERICA LATINA CON ESTADOS UNIDOS
1982.1983 ED. XIGLO XXI, 1984
- 34.TOMASSINI, LUCIANO LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE LA
AMERICA LATINA, ED. FCE 1981
35. TORRES, GAYTAN RICARDO TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, ED.
SIGLO XXI 1987
- 36.TELLO, CARLOS LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO
1970-1976 ED.SIGLO XXI 1985
37. VILLARREAL, RENE LA CONTRARREVOLUCION MONETARISTA, ED.
FCE 1986
38. VILLARREAL, RENE ECONOMIA INTERNACIONAL II TEORIAS DEL
IMPERIALISMO, LA DEPENDENCIA Y SU
EVIDENCIA HISTORICA ED. FCE 1989
39. VILLARREAL, RENE INDUSTRIALIZACION Y DESEQUILIBRIO
EXTERNO EN MEXICO, UN ENFOQUE
NEOESTRUCTURALISTA 1929-1988, ED. FCE

H E M E R O G R A F I A

1. LA POLITICA INDUSTRIAL. EL ECONOMISTA MEXICANO, VOL.XIII NO.3 MAYO JUNI 1979, COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS
2. EL COMERCIO EXTERIOR E INTERNO. EL ECONOMISTA MEXICANO, VOL. XIII NO. 4 JULIO - AGOSTO 1979 COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS
3. MEXICO ANTE EL GATT. EL ECONOMISTA MEXICANO, VOL. XIV NO. 1 ENERO - FEBRERO 1980, COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS
4. EL PROGRAMA DE ENERGIA. EL ECONOMISTA MEXICANO, VOL. XV NO.2 MARZO ABRIL
5. EL GATT. COYUNTURA, ABRIL - JUNIO 1979, ENEP ARAGON UNAM
- 6.ECONOMIA MEXICANA NO. 1 CIDE 1979
7. ECONOMIA MEXICANA NO.2 CIDE 1981
8. DEPENDENCIA E INDIGENCIA DEL SECTOR EXTERNO. ECONOMIA INFORMA NO.114 FE UNAM MARZO 1984
9. EL COMERCIO EXTERIOR EN LA CRISIS . ECONOMIA INFORMA NO. 125 FE. UNAM, FBRERO 1985
10. ALGUNOS ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. INVESTIGACION ECONOMICA NO. 177, FE UNAM JULIO-SEPTIEMBRE 1986
11. ¿ PORQUE EL DESARROLLO ESTABILIZADOR DE MEXICO NO FUE EN REALIDAD ESTABILIZADOR ? TROMESTRE ECONOMICO NO. 176, FCE, OCT.- DIC. 1977
12. NO AL GATT. ECONOMIA AÑO 3 VOL. 6 NUM 54, MEXICO, D.F. 1 DE DIC DE 1979
13. DIVERSOS NUMEROS DE LA REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR 1970-1995
14. DIVERSOS NUMEROS DE LA REVISTA DEL MERCADO DE VALORES 1974-1995
15. DIVERSOS ARTICULOS DE PERIODICOS