

26
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMIA DE MEXICO

ENEP ACATLAN

"LA POLITICA COMERCIAL MEXICANA:

Un análisis en la congruencia de su estrategia mediante el estudio de algunas negociaciones comerciales bilaterales (1988-1994)"

T E S I S

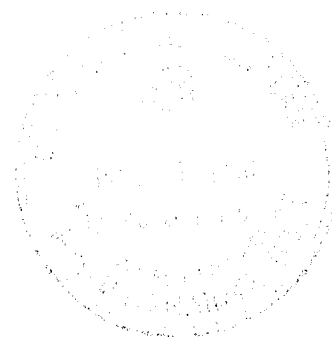
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

LETICIA IVONNE MENDEZ NAVA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



MEXICO, D.F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1996.



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.

Deseo agradecer el apoyo que durante todo este tiempo me brindaron la Universidad Nacional, cada uno de mis profesores, mis compañeros y las personas involucradas en mi formación profesional...

Pero para agradecer a todos aquellos involucrados en mi formación como persona, dedico este trabajo como el primer gran resultado del compromiso adquirido con ellos para continuar mejorando en cada etapa de mi vida...

**Dedico este trabajo a mis padres,
mis hermanos y hermanas,
a ti Abraham y a tu familia.**

**"LA POLITICA COMERCIAL MEXICANA:
Un análisis en la congruencia de su estrategia mediante el estudio de algunas
negociaciones comerciales bilaterales
(1988-1994)"**

LA POLITICA COMERCIAL MEXICANA:
Un análisis en la congruencia de su estrategia mediante el estudio de algunas
negociaciones comerciales bilaterales"
(1988-1994)

INDICE

	página
INTRODUCCION	i
I. Panorama General	
1.1 Globalización Económica	1
1.2 Integración Económica	5
1.3 Apertura Comercial	9
1.4 Modelo Económico Mexicano 1989-1994	13
1.5 Resultados en 1994	22
II. La Política Comercial	
2.1 Política Comercial y Neoliberalismo	24
2.2 Nuevos Dilemas para el Desarrollo	29
2.3 Nuevos Enfoques en los Países en Desarrollo	36
2.3.1 Efectos de las variables financieras externas en el comercio	39
2.3.2 Tendencias Globales de los mercados internacionales de capitales	44
2.4 Acuerdos Multilaterales y Bilaterales	
2.4.1 Acuerdos Multilaterales	48
2.4.2 Acuerdos Bilaterales	56
III. La Política Comercial de México	
3.1 Estructura y Formación	61
3.2 Neoliberalismo	68
3.3 Sistema de Apertura	72
IV. Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio	
4.1 Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile	83
4.2 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.	97
4.3 Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia	112

V. Conclusiones 127

El comercio internacional
La exportación como eje de crecimiento
La apertura comercial de México
La inversión extranjera directa
Los acuerdos comerciales
La política exterior

Anexo

I. México: Socios comerciales y balanza comercial 1986-1995 143
II. Estadísticas sobre Bolivia, Chile y Costa Rica 145

VI. Bibliografía 151

1. Libros
2. Revistas
3. Periódicos
4. Estadístico

INDICE DE GRAFICOS

	página
1.1 Formación de la Política Comercial en México	65
1.2 Compras del Sector Público entre México y Costa Rica	104
1.3 Saldo en la Balanza Comercial de México 1986-1994	143

INTRODUCCION

Siempre se ha sugerido que el comercio exterior de México tiene que demostrar una mejor planeación a la hora de ponerse en marcha, y que si bien hasta el momento los planes no son malos; es la manera de ponerlos a la práctica la que resulta apresurada, sin perspectiva de coordinación y carente de vigilancia.

México es hoy un atractivo importador y exportador de todo tipo de productos primarios y manufacturados, su comercio exterior tiene la expectativa de crecer permanentemente, expectativa que lo convierte en la base del proceso económico. Saber si este crecimiento realmente existe y si concuerda con el tipo de crecimiento inicialmente proyectado es la raíz del tema que desarrollamos en este trabajo.

La creación de un marco para el comercio mundial complementa los acuerdos de libre comercio de México con otros países, donde se espera que la Organización Mundial de Comercio (OMC/WTO) mejore sensiblemente las expectativas de un entorno internacional más favorable, creando empleos y mayores oportunidades de negocios para los exportadores mexicanos. Si bien el gobierno ha expresado la importancia de la ampliación de los vínculos económicos y culturales con naciones donde la profundidad y velocidad de los procesos de transformación han sido notables; encontramos que son con países que no cumplen esta características con quienes se han concretado primeramente estas "nuevas relaciones comerciales".

México pretende encontrar un motor de crecimiento y avance tecnológico que se transforme en desarrollo justo e integral, es por ello que establece vínculos con diversas áreas geográficas por medio de las cuales logre encontrar acceso a otros mercados, y con ello, aumentar su capacidad de exportación y generar empleos permanentes, tratando de que las consecuencias generadas por estos, le permitan atender los problemas sociales que aún aquejan a la sociedad mexicana. Todo esto en su conjunto establece un objetivo final basado en demasiadas variables exógenas, variables difícilmente manejables o fuera del alcance gubernamental.

ii

El gobierno ha decidido dejar de intervenir en el mercado, sin embargo, mucho se teme aún de lo preparadas que estén estas fuerzas para poder actuar solas y de que tan profundos han sido los cambios estructurales que se han realizado durante los últimos 13 años en nuestro país para hacer frente a cualquier evento.

No se puede negar una crisis que brota a finales de 1994, antes del cierre de un sexenio que prometía niveles de crecimiento y expectativas inmejorables que durante muchos años fueron el real motor de una economía adulterada por los excesos de optimismo. Lo que de ella resulta aún sigue discutiéndose en sus costos y el retraso aún acrecentado por décadas anteriores.

La apertura comercial mejor que nunca manifestó tener sus limitantes, si bien se considera que el establecimiento de bloques comerciales permitirá incrementar la competitividad, esto sólo será en beneficio exclusivo del capital extranjero y determinados factores de producción. Tratar de enumerar las discrepancias en la estrategia comercial de México hacia el mundo, es sólo el primer paso de una nueva actitud de planeación que los internacionalistas no podemos dejar en manos de profesionales sin perspectiva histórica, política y geográfica. Pero sobre todo, en su seguimiento y evaluación, teniendo la capacidad de corregir y establecer opciones alternas sin perder en el largo plazo el objetivo final.

El presente trabajo desarrolla entonces, en un primer capítulo, la estructura económica mundial, sus principales conceptos y el modelo económico de México, así como un primer acercamiento a los resultados de 1994.

En un segundo capítulo se desarrolla la estructura y opiniones de diversos analistas sobre la política comercial de los Países en Desarrollo, los dilemas, las tendencias y algunos efectos de variables que influyen en ella. En una segunda parte, observaremos cuál es la importancia y el lugar que ocupan los acuerdos de libre comercio tanto en esta nueva estructura mundial comercial como para el país que decide utilizarlos.

El tercer capítulo desarrolla en su totalidad los factores que determinan en la formación de la política comercial de México y un análisis de la política aplicada en nuestro país durante el sexenio comprendido entre 1988 y 1994.

Continuando con este análisis, el cuarto capítulo toma una parte de las acciones concretas de la política comercial mexicana de este periodo: los acuerdos bilaterales de libre comercio tratando de enumerar sus principales resultados en tres casos concretos.

La parte final de este trabajo se refiere a la apreciación en conjunto de cada caso anterior, es decir, explicar y evaluar en conjunto las acciones internas para hacer frente a las acciones externas sobre el ámbito del comercio exterior de México.

El objetivo principal es por lo tanto, analizar los resultados de los acuerdos de libre comercio realizados por México durante este periodo, como una referencia concreta y sólida para evaluar la política comercial mexicana tanto en su estrategia como en sus resultados.

Capítulo 1 **PANORAMA GENERAL**

Entender en su totalidad los aspectos sobre los que versa el comercio mundial ha llevado a muchas ciencias a su diálogo y discusión, es en especial en este apartado donde lo que se plantea es establecer un pequeño marco conceptual común del universo que encierra nuestro mundo económico moderno. El objetivo no es otro, sino entender la dinámica de estos conceptos y su lugar en este universo teórico económico-político.

1.1 GLOBALIZACION ECONOMICA

Siguiendo con la idea de Adam Smith de que el espacio corresponde a la extensión del mercado y observando la fase actual del proceso de internacionalización de los capitales, Bendesky define también de esta manera lo que es la globalización de los mercados¹:

A la globalización le corresponde un proceso de intensa localización de la actividad productiva, el cual es la esencia del funcionamiento de la economía mundial. La producción se caracteriza por su fragmentación y su reintegración espacial en ciertos lugares, en modelos estratégicos de las grandes empresas sustentados en los flujos comerciales y financieros. Es de esta manera como las escalas geográficas o regionales constituyen un factor destacado de la distribución de las corrientes económicas, en las que se observa una desarticulación de diversos estratos del espacio. Ello genera formas desiguales de interdependencia, entre sectores, regiones o naciones las cuales serán las que determinen las modalidades de cooperación y conflicto observables en las políticas económicas y en los mercados internacionales.

¹ BENDESKY, "Economía regional en la era de la globalización"
Revista de Comercio Exterior,
noviembre 1994

Además de recibir el impulso de la reestructuración de las relaciones entre Estado y la economía que se inicia a fines de los años setenta, la globalización se acelera con el fin de la guerra fría, es decir; la agudización de la competencia entre las grandes potencias industriales que se suscita en los años ochenta y la propia reconversión industrial a que obliga la crisis de esa década, llevan a nuevas formas de cooperación económica que originan esta globalización.

Como resultado de estas dinámicas se abre una profunda revisión de la idea de soberanía económica, basadas en nociones como la autosuficiencia e integridad. Derivado de nuevas formas de producción compartida que implica la fábrica mundial y de las alianzas estratégicas entre empresas y países, se transformaron los modelos económicos de crecimiento. Como otra de las tendencias emergentes de la globalización, la tripolaridad económica esta reemplazando a la extinta bipolaridad militar en el centro del escenario mundial. El orden internacional de la guerra fría, que generó alineamientos bilaterales y multilaterales que se centraban alrededor de Estados Unidos y la Unión Soviética, extendiéndose hasta lugares como Vietnam del Sur y Cuba, está dando paso a otro muy diferente, en algunos casos más natural, de agrupamientos regionales.

Primero tenemos que enumerar entonces, los grandes trazos de las tendencias emergentes que mueven al mundo a la globalización, y que destacan:

1. La tercera revolución tecnológica e industrial
2. Esquema de producción global (a través de la fábrica mundial, que integra los procesos en un gran número de países)
3. Integración de las economías nacionales a la dinámica de los mercados globales, lo que marca el paso a la interdependencia económica y la búsqueda de ventajas comparativas dinámicas.
4. Surgimiento de la Tripolaridad Económica, lo que no significa otra cosa que la batalla entre diversos tipos de capitalismo
5. Formación de alianzas estratégicas entre países y entre empresas. Integración de países en zonas económicas que permiten la complementación económica y elevar la capacidad exportadora
6. Crisis de las ideologías y modelos de los siglos XIX y XX para la explicación y solución de los problemas del desarrollo².

La etapa actual de la internacionalización se expresa en un intenso comercio intra-industrial, en la creciente pérdida del referente nacional de los espacios económicos que se vinculan en el

establecimiento de diversas redes lo cual se entiende como la creación de una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones.

Actualmente se explicó que existe, junto con el proceso de globalización, la formación de bloques económicos regionales y que esta "coexistencia" constituye un conflicto potencial en el marco de la competencia ya que al mismo tiempo se genera la contradicción entre el funcionamiento global de los mercados y las regiones internas en escala nacional. Aunque se sostiene que por ahora es posible detectar esta contradicción; no es posible determinar los efectos internos de la globalización. Bendesky recomienda entonces un análisis como requisito fundamental para cualquier consideración efectiva de la ubicación de un país como México en la geoeconomía mundial.

En la actualidad el término de moda es la globalización, sin embargo, esto no define las condiciones del funcionamiento económico en escala planetaria, sino que describe algunas de las formas de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo². La globalización es, en todo caso, un fenómeno que se presenta de manera desigual. Una de las paradojas de la propia globalización es que su alcance no es generalizado, Bendesky recomienda entonces que los aspectos de la economía internacional caracterizados como globales deben cuando menos circunscribirse en cuanto a sus alcances específicos a una economía o una región en particular y evitar los excesos retóricos cuyas referencias concretas no son evidentes en la mayoría de los casos.

Tenemos entonces que el concepto de las "ventajas competitivas de las naciones" se extiende de manera artificial, y en ocasiones hasta forzada, a situaciones que difícilmente podrían sustentar su existencia. Estas concepciones, avaladas por organismos económicos multilaterales y difundidas por instituciones nacionales y extranjeras, acaban por presionar la definición de las políticas, las actividades productivas y las acciones de empresarios, productores, y demás actores; en los países donde se imponen fuertes procesos de ajuste macroeconómico y de apertura muy concentrados en el tiempo.

² Bendesky, *Op Cit*

³ IICA/FEA/ FENA "La Estrategia de Inversión y Comercio"
Fondo Multilateral de Fomento Exterior P.O. 11, Am. 55, WASH DC

La globalización se caracteriza entonces por las formas de operación de las grandes empresas transnacionales, que definen sus estrategias en el marco de mercados múltiples. Existe además un activo mercado de préstamos comerciales e inversiones en cartera que abarcan grandes partes del mundo. Los primeros surgieron de la enorme expansión de liquidez internacional en el decenio de los setenta en el euromercado y las otras ha aumentado notablemente con los procesos de liberalización financiera que se han generalizado en la mayor parte de los países.

Como resultado de ello, surge la regionalización, que abarca a un conjunto de países que emprenden diversas formas de integración para acrecentar sus respectivas ventajas en los mercados frente a otros países. En este sentido el proceso aparece primordialmente como un instrumento (o técnica) que se adopta de manera defensiva u ofensiva ante las condiciones de la competencia. Estas formas de integración van desde los acuerdos de libre comercio y flujos de inversión, la complementación de mercados y el tránsito libre de personas, hasta el establecimiento de una moneda única; procesos que más adelante definiremos.

Pero desde el punto de vista de la competencia económica internacional es clara la posibilidad de conflicto que entraña su confrontación con las tendencias globalizadoras (grandes empresas transnacionales). Los estados nacionales no han desaparecido como unidades básicas de las relaciones económicas a escala mundial, pero si bien es cierto que la expansión geográfica de las actividades productivas y financieras reduce el control del Estado sobre las entidades económicas nacionales; también es cierto que esta condición acrecienta la interdependencia en el desempeño económico del grupo de los países industrializados. Y aún no hay Estado que renuncie a ejercer su poder político para garantizar beneficios a sus nacionales sean estas personas o empresas⁴.

⁴ VILLAREAL RENE. op cit. Pág. 35

establecimiento de diversas redes lo cual se entiende como la creación de una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones.

Actualmente se explicó que existe, junto con el proceso de globalización, la formación de bloques económicos regionales y que esta "coexistencia" constituye un conflicto potencial en el marco de la competencia ya que al mismo tiempo se genera la contradicción entre el funcionamiento global de los mercados y las regiones internas en escala nacional. Aunque se sostiene que por ahora es posible detectar esta contradicción; no es posible determinar los efectos internos de la globalización. Bendesky recomienda entonces un análisis como requisito fundamental para cualquier consideración efectiva de la ubicación de un país como México en la geoeconomía mundial.

En la actualidad el término de moda es la globalización, sin embargo, esto no define las condiciones del funcionamiento económico en escala planetaria, sino que describe algunas de las formas de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo². La globalización es, en todo caso, un fenómeno que se presenta de manera desigual. Una de las paradojas de la propia globalización es que su alcance no es generalizado, Bedesky recomienda entonces que los aspectos de la economía internacional caracterizados como globales deben cuando menos circunscribirse en cuanto a sus alcances específicos a una economía o una región en particular y evitar los excesos retóricos cuyas referencias concretas no son evidentes en la mayoría de los casos.

Tenemos entonces que el concepto de las "ventajas competitivas de las naciones" se extiende de manera artificial, y en ocasiones hasta forzada, a situaciones que difícilmente podrían sustentar su existencia. Estas concepciones, avaladas por organismos económicos multilaterales y difundidas por instituciones nacionales y extranjeras, acaban por presionar la definición de las políticas, las actividades productivas y las acciones de empresarios, productores, y demás actores; en los países donde se imponen fuertes procesos de ajuste macroeconómico y de apertura muy concentrados en el tiempo.

² Bendesky, *Op Cit*

³ VILLAFRANCA FENE "LA GLOBALIZACIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL"
En: *Revista Mexicana de Economía y Estadística*, Vol. 10, No. 1, 1995.

La creciente internacionalización y apertura a la que se ha sometido la economía mexicana no escapa a esta realidad. Con ello se origina la necesidad de planificar la actividad productiva y de formular políticas específicas de fomento de la producción mediante el aliento de las inversiones y el establecimiento de canales de comercialización eficientes. Es en este marco en el que, aunque aparente ser paradójico, el análisis regional reviste una nueva importancia en el entorno de la globalización.

1.2 LA INTEGRACION ECONOMICA

La necesaria intención de llevar a cabo una descripción de los diferentes conceptos aquí, y en subsecuentes subtítulos manejados, es finalmente; establecer un pequeño universo de conceptos universalmente criticados, analizados y reconceptualizados para la comprensión, en última instancia, de la estrategia de negociación mexicana y las ideas que la sustentan.

Denominada por Ramón Tamames como la cuarta forma de relación económica internacional, la integración ha sido enormemente estudiada a partir de los hechos europeos. La tesis de Teilhard de Chardin propone la integración planetaria y no hay duda que es en los últimos tiempos es donde esta tesis retoma fuerza. Teilhard explicaba que incluso el propio desarrollo histórico de la humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones, y que en nuestro tiempo se ha visto acelerado debido a la tecnología.

Desde la perspectiva económica, la integración es un proceso, a través del cual, dos o más mercados nacionales, se unen para formar uno sólo (mercado común)⁹. Para alcanzar esto, es preciso realizar cambios y acoplamientos de las estructuras nacionales, lo cual exige un periodo transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos. Este periodo es el periodo de integración. Dentro de los sucesos para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional; la cual a su vez impone una coordinación política más estrecha y que según los teóricos más reconocidos en este estudio, desemboca en una unión política.

⁹ TAMAMES, RAMÓN 'Estructura Económica Internacional'
Alianza Editorial, 1991

Tamames aclara que el error de pensar que pueden existir procesos de integración económica sin implicaciones políticas, o exigir la unión política a priori; es principal causa de los fracasos en los intentos realizados en Europa. Aunque no es nuestro caso, México practica una de las formas de integración haciendo caso omiso de esta recomendación ya que basa muchas de sus metas sin reparar en la reciprocidad de lo económico y lo político.

El proceso de integración tiene diferentes formas, todas ellas con ventajas e inconvenientes:

- Sistema de Preferencias Aduaneras
- Zonas de Libre Comercio
- Uniones Aduaneras
- Uniones Económicas

Aunque no son las únicas, las formas pueden variar respecto el criterio de clasificación, la clasificación que aquí se presenta esta basada en el papel y función del arancel de aduanas y del régimen de comercio, ya que es el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales.

PREFERENCIAS ADUANERAS

Las preferencias aduaneras se basan en el hecho de que un conjunto de territorios se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la Cláusula de Nación más Favorecida.

El Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT/AGAAC), Artículo I.1, institucionaliza esta cláusula, y al mismo tiempo determinó que este principio no implicara la supresión de las preferencias entonces existentes (anexos A al F del Acuerdo). Sin embargo, las preferencias históricas han venido desapareciendo o transformándose en otras entidades, incluso en sistemas de preferencias generalizadas. Es posible también que una formación más ambiciosa, como lo es la zona de libre comercio, termine siendo un área preferencial, como ocurrió con la transformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

ZONAS DE LIBRE COMERCIO

Consideradas como término medio entre las preferencias y la unión aduanera, se definen como poco estables; sin embargo, parecen ser a principios de esta década, la moda en el continente americano.

Una zona de libre comercio está formada por dos o más países que suprimen las trabas aduaneras (de inmediato o a plazos), pero manteniendo cada uno su sistema de aranceles frente a terceros. Esta constitución está reglamentada en el artículo XXIV del GATT, el cual describe las condiciones básicas para su establecimiento:

- Liberalización de obstáculos para el comercio entre los países.

- Sustentada sobre un plazo razonable

Originalmente se pensaba que este tipo de formaciones sólo eran posibles dentro de países con similares grados de desarrollos, altos y homogéneos, la realidad actual parece replantear este punto, pero se estima que zonas establecidas fuera de este contexto tiene un carácter meramente transitorio. A este punto habrá que remitirse posteriormente.

UNIONES ADUANERAS

Son la máxima expresión de integración de economías previamente separadas, supone, la supresión inmediata o gradual de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que la constituyen y además, construye un arancel aduanero común frente a terceros (lo que se conoce como Tarifa Exterior Común, TEC). El art. XXIV del GATT establece que la TEC no deberá exceder el promedio de aranceles de los países miembros, además de que se debe realizar en un plazo no largo.

Difícilmente puede darse una unión aduanera en la realidad, ya que los problemas derivados provienen de las antiguas estructuras individuales. Esto hace necesario la armonización de todos los elementos

que la habrán de componer posteriormente en el marco institucional de la economía, lo que la hará desembocar en la Unión Económica⁶.

VENTAJAS GENERALES DE LA INTEGRACION ECONOMICA

Los teóricos establecen varios razonamientos, entre otros destacan:

- 1.- Economías derivadas de la producción en gran escala; las cuales son el resultado de una mayor eficiencia basada en la dimensión adecuada de la planta, con maximización de los costes que posibilita la competencia en el mercado internacional; estas son posibles cuando la producción es masiva. En su fase inicial sólo pueden aprovecharlas las transnacionales, si no existe unión monetaria, sociedades anónimas con el mismo derecho, mercado de valores integrado, y un estatuto supranacional de inversiones extranjeras no se podrán aprovechar este tipo de efectos.
- 2.- Intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado; ya que pueden ser varias las empresas que trabajen en condiciones casi óptimas, aunque podría tener la creación de cárteles bajo el amparo del TEC.
- 3.- La atenuación de los problemas de balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles; para lo cual se recomienda un sistema de compensación de manera que se pueda mantener un nivel de reservas adecuado o todo aquello que ayude en este concepto.
- 4.- La posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente; ya que la cooperación y la integración ofrecen el acercamiento a tecnologías e industrias impensables a escala nacional (hidroeléctricas, petroquímica, satélite, informática, etc.).
- 5.- Aumento del poder de negociación frente a países terceros o agrupaciones regionales; ya que un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales cuando su volumen de comercio, capacidad de financiamiento del exterior, producto nacional bruto, ya que crece proporcionalmente por medio de la integración. En lo referente a la inversión extranjera, el contar con acceso a mercados mayores, se pueden imponer condiciones mínimas las cuales serían inaceptables en otras condiciones.

⁶ El Mercosur y la UE son calificadas como Uniones Aduaneras

- 6.- Una formulación más coherente de la política económica; es esta ventaja la que tiene mayor relevancia a corto plazo; aunque la participación en ciertos organismos o acuerdos internacionales supone una serie de disciplinas monetarias, arancelarias, comerciales, etc., obliga al mejoramiento de la política económica propia sin olvidar las transformaciones a nivel de la estructura económica nacional.
- 7.- La necesidad de introducir reformas estructurales; aunque la incidencia de la integración aún no está clara ni profundamente estudiada, supone una mayor movilidad al interior, pero no existe contradicción. Aunque la integración se hace fundamentalmente para tener una industrialización competitiva, no es posible sustentarla sin una política agraria a la altura y no sólo en estos aspectos, pues se debe buscar acortar la distancia de los integrantes menos desarrollados y los desarrollados.
- 8.- Sobre la base de un proceso de integración, una aceleración en el desarrollo económico (no sólo de crecimiento) ya que debe contribuir entre otros, al crecimiento del empleo.

A pesar de ello, la integración por sí no resuelve nada. Lo primero son las transformaciones de carácter nacional y el aprovechamiento al máximo de las ventajas del comercio internacional. La integración es ante todo, una técnica, que la realzan por encima de otras debido a sus intenciones políticas, pero queda claro que no puede ser una panacea como camino de superación de todos los males de las economías.

Las oleadas de integración comercial regional tienen su epicentro en Europa durante la década de los años cuarenta. Como respuesta a la Segunda Guerra Mundial y a la Guerra Fría, la entonces Unión Soviética procede a establecer el contundente contrapeso creando sus propios organismos.

El objetivo disfrazado, en este momento, de la integración comercial era aumentar su capacidad de negociación, el número de aliados y resolver los problemas económicos internos. En América Latina, África y Asia, donde el enfrentamiento en un principio fue menor, el proceso integracionista se desarrolla en la década de los setenta, obteniendo un éxito regular. Muchos de los organismos de los países en desarrollo han tenido que renovarse (ej. ALADI, antes ALALC; CARICOM, antes CARIFTA; Comunidad de África Occidental, antes UDEAO; otras han abandonado sus proyectos políticos, para asumir sólo los

económicos (OCAM, ASEAN). Los resultados son el desarrollo de las economías de escala y la división de trabajo internacional, las transnacionales y la inversión extranjera. Los objetivos disfrazados tuvieron algunos mayor éxito que otros.

1.3 APERTURA COMERCIAL

La globalización, las crisis económicas de los países en desarrollo y la reestructuración de bloques políticos y económicos así como la desaparición de otros, son las causas externas para insertar a México en el nuevo orden económico internacional.

La regionalización, que no es sino una forma de hacer frente al proceso de globalización, descansa sobre la técnica de la integración económica; y ésta a su vez tiene varias formas. Una de ellas, es el establecimiento de Zonas de Libre Comercio, dependiendo del tipo de forma de integración que el país decida, deberá tomar los mecanismos apropiados para su realización, claro es suponer todo un conocimiento integral de los cambios y las estructuras que serán afectadas al interior, así como el conocimiento y los procedimientos requeridos para su inserción en la estructura económica internacional.

Otro factor a tomar en cuenta es el tipo de economía que el Estado ha desarrollado hasta el momento, (abierta o cerrada) ya que de ello depende el proceso requerido para establecerse dentro de una zona de libre comercio previamente planeada. Un proceso necesario para la transición al establecimiento de zonas de libre comercio es lo que se denomina Apertura Comercial.

México, economía cerrada, opta por la integración bajo la forma de Libre Comercio y debido a su estructura económica requiere de una serie de cambios al interior de su economía. Este periodo de cambio estructural comienza a partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), expresado por el interés de México por adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT/AGAAC).

La apertura comercial es el rasgo esencial e instrumento fundamental de la estrategia económica neoliberal mexicana. Es adoptada como mecanismo estabilizador de precios y como instrumento fundamental en la estrategia del cambio estructural que en consecuencia supone inducir a la modernización de la planta productiva nacional y el crecimiento de las exportaciones.

Antonio Argüelles menciona los beneficios para los principales actores económicos consecuencia de la apertura comercial: "La apertura comercial presiona para que disminuyan los precios internos en beneficio del consumidor quien cuenta con mayores opciones de compra con precio y calidades diferentes. El productor también se beneficia ya que obtiene acceso a bienes de capital e insumos de calidad y precio internacional, lo cual permite disminuir costos, mejorar la calidad, y así, exportar con éxito"

LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA

Es necesario conceptualizar el término de Apertura al exterior para el caso de nuestro país, y profundizar así los términos en los que ésta se realizó:

Arturo Ortiz⁸ propone que sea definida como "la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal modificación es con el objeto de facilitar, mediante la aplicación de aranceles bajos, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos (1956)."

Sin embargo Ortiz establece otra manera de interpretación, que significa la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con las mercancías del

⁷ ARGÜELLES ANTONIO "El nuevo modelo de Desarrollo Económico"
Textos para el cambio Miguel A. Porras

⁸ ORTIZ ARTURO "Apertura al Comercio Exterior de México"
Nuestro tiempo de los 80's

exterior, bajo el supuesto de que ambas están en los niveles de madurez que les permitirá dar la batalla internacional, sobre las bases de que aquéllas que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

Pero este giro en la política comercial, adoptado en las condiciones actuales del comercio internacional, donde las potencias capitalistas de América, Europa, y sobre todo, Japón se encuentran abrazando tesis opuestas o sea, el neoproteccionismo hace pensar en un medio hostil ha nuestras intenciones de abrazar a la apertura comercial y la necesidad de establecer dentro del plan una alternativa que permita enfrentar esta situación.

Las Presiones Externas para reorientarse a una apertura económica:

-La situación global de la economía norteamericana, bajo las palabras de crisis y recesión económica

-El creciente déficit comercial de los EUA, la cual genera posturas proteccionistas a sus importaciones reflejadas en las leyes del comercio exterior de este país (1979, 1984 y 1988)*; so pretexto de que muchos países subsidian sus exportaciones. Además de que bajo la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 se obliga a los que comercian con este país a una apertura mayor a las mercancías provenientes de EUA con la amenaza de quedar fuera del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de los EUA, sistema que permite participar dentro de dicho mercado. Cabe recordar aquí el porcentaje de dependencia que tenemos en nuestras exportaciones a dicho país (70%) para entender la importancia de acatar esta directriz y que se elimina el criterio de no reciprocidad en éste.

-Las cartas de intención suscritas con el FMI, que obligan a México a revisar sus sistemas de protección arancelaria así como a reformular los mecanismos de control cambiario. La carta firmada en noviembre de 1982 es tomada como la "génesis de la apertura al exterior mexicana".

* Ley de Comercio y Aranceles
Revista de Comercio Exterior, Julio 1985

-Los Argumentos Internos

1. Eliminar la sobreprotección de la industria con mercado cautivo, que producía artículos de mala calidad y alto precio.
2. El éxito de los Tigres Asiáticos en sus niveles de crecimiento.
3. La urgencia de crecer y pagar la deuda externa
4. Modernización industrial, para aumentar la productividad, mejorar la calidad y competir al interior y al exterior.
5. Atraer la inversión extranjera bajo la primicia de ser una de las fuentes de recursos para el punto anterior.

Para estos argumentos habría que explicar si realmente la industria mexicana estuvo protegida, o si el modelo de los Tigres Asiáticos es compatible a la realidad mexicana; si el proteccionismo de las potencias comerciales permite la real entrada de las mercancías mexicanas; si los países en desarrollo ofrecen ampliación de sus mercados y si la industria reacciona como se tiene previsto, pero por ser cada condicionante tan extensa, sólo nos enfocaremos a estudiar dos de ellas conforme a las negociaciones realizadas directa y bilateralmente junto con su comportamiento comercial a partir de entonces.

En resumen, la apertura comercial es esencialmente un proceso que consiste en: reducción de aranceles, reducción de barreras comerciales (cuotas o normas arancelarias) y la reducción del trato discriminatorio en el comercio mundial.

LAS RAZONES PARA LA VINCULACION CON OTROS PAISES Y REGIONES

La apertura unilateral de la economía mexicana a la competencia internacional, decidida en 1985 con el ingreso de nuestro país al GATT, constituyó el primer paso para que los productos mexicanos pudieran penetrar en los mercados de otros países. Gracias a la apertura se obtuvieron acceso a los insumos con precio y calidad internacionales, que les permitieron competir eficazmente en el exterior. Sin embargo, la apertura, por sí misma, no garantiza un acceso seguro y estable a las exportaciones, debido a la

existencia de zonas preferenciales de comercio, de barreras arancelarias y no arancelarias como son las cuotas de importación, que limitan y en muchos casos, bloquean las ventas a otros mercados. De aquí que se planteara la exigencia a nivel multilateral de seguir apoyando las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y a nivel bilateral, de asegurar el acceso a los mercados de los países con los que México realiza mayor parte de su comercio.

1.4 MODELO ECONOMICO MEXICANO 1989-1994

LA MODERNIZACION

La principal meta perseguida en este programa de gobierno es la modernización del país. El concepto de modernización se refiere al establecimiento de los mecanismos que logren reactivar la economía y el desarrollo ante el fracaso de los modelos de desarrollo hasta el momento conocidos y que sólo generaron problemas estructurales como la deuda externa, la falta de tecnología, la baja competitividad de la industria y la escasez de recursos necesarios para los sectores productivos. Esta "modernización" será la palabra con la que acepta la integración económica hacia el mundo y se enfrenta a la globalización económica.

LA POLITICA ECONOMICA DEL SEXENIO 1989-1994.

metas

- crecimiento de la actividad económica
- evolución del nivel general de precios
- crecimiento del Producto Interno Bruto
- balanza de pagos en equilibrio
- reducción de los niveles de inflación
- estabilidad de precios
- crecimiento en la actividad productiva
- reducir la transferencia de recursos al exterior

- proteger el nivel de empleo y salario
- estabilización interna
- negociación de la deuda

acciones

- control de las finanzas públicas
- competitividad en el exterior
- mejor distribución del ingreso
- gasto público moderado
- programación del gasto social
- eficacia del sector público

La negociación para la transferencia de recursos al exterior, promoción del ahorro, la eficiente intermediación financiera, la consolidación de la apertura comercial (es decir, mediante una estructura arancelaria más uniforme); y la negociación para garantizar el acceso a los mercados y eliminación de obstáculos a la actividad económica serán los ofrecimientos al exterior para definir la postura mexicana sobre la integración económica.

Los obstáculos definidos en el plan para lograr crecimiento fueron la inestabilidad macroeconómica y la reducción de la inversión productiva: es entonces, cuando se justifica que se busque el aumento de la disponibilidad de recursos para la inversión y la maximización de los recursos disponibles obtenidos mediante esta forma. Observando las metas y las acciones para lograrlas, mas la presente justificación unas líneas arriba señalada, definen en concreto los cambios estructurales con los que México se adapta para lograr la integración económica.

ADECUACION DEL MARCO REGULADOR A LA ESTRATEGIA ECONOMICA

El Gobierno mexicano establece dentro de este nuevo modelo su retiro en la participación del mercado externo, lo cual no es otra cosa que declarar los términos de la apertura económica:

- Eliminación de barreras a la entrada y salida en los mercados,
- beneficiar a pequeñas y medianas industrias,
- terminar con las prácticas monopolistas y oligopólicas de proveedores.

"La desregulación permitirá a los exportadores mexicanos apoyarse fundamentalmente en la productividad de los procesos y no en la contracción del mercado interno y la devaluación del tipo de cambio, como ha sucedido en el pasado"¹⁰.

EL PLAN PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Para justificar la apertura observemos que se critica el proteccionismo de antaño que fue cargado al consumidor reduciendo el bienestar de las mayorías, todo ello mediante rentas especiales o beneficios a monopolios y oligopolios. Para combatirlo se pretende avanzar en la racionalización de la política exterior de México, eliminando requisitos de permisos previos a la importación y disminuyendo aranceles. La apertura queda definida entonces como irreversible.

Mediante la apertura de la economía a la competencia externa y su nueva orientación hacia el sector exportador, se intenta contribuir a una expansión dinámica de la actividad económica ya que tanto la política industrial como de comercio exterior estarán orientadas a elevar la eficiencia y competitividad en estos sectores.

La política de comercio exterior se llevó a cabo considerando como objetivos:

- fomentar las exportaciones no petroleras
- alcanzar mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias
- continuar la eliminación de distorsiones provenientes de restricciones no arancelarias al comercio

¹⁰ *Presidencia de la República. Plan Nacional de Comercio 1989-1994* (México, 1989).

- garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales
- buscar la inversión extranjera y transferencia de tecnología
- acceso de recursos externos que contribuyan a los propósitos establecidos en estas líneas.

Las acciones tendrán primordialmente:

- alentar la inversión privada, nacional y extranjera
- modernización tecnológica mediante la protección a la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la oferta de tecnología nacional
- aprovechar las ventajas geográficas
- promover las exportaciones aplicando diversos instrumentos de promoción existentes
- concertar las medidas de promoción y alentar la exportación
- avanzar el proceso de sustitución de permisos a la importación por aranceles, disminuir la dispersión arancelaria y mantener una estructura de aranceles de acuerdo a la modernización económica del país
- fortalecer la competitividad: dos aspectos principales de la modernización son la liberación comercial y la desregulación interna
- simplificar procesos administrativos en materia de comercio exterior
- utilizar la legislación de comercio exterior como instrumento de defensa legítima en lo referente a prácticas desleales al comercio
- crédito suficiente para el sector exportador
- negociar con los demás países el acceso favorable a sus mercados con el reconocimiento y reciprocidad a las medidas de apertura
- aprovechar ventajas en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio para las negociaciones multilaterales
- Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos de las exportaciones mexicanas. a fin de contrarrestar la desviación

del comercio internacional que pueda derivarse de la integración comercial de los bloques regionales.

EL PLAN PARA LA INVERSION

La modernización establecida en los términos que este plan describe, recoge en sus líneas de política que la promoción del flujo de inversión extranjera será para apoyar los objetivos del país con el aporte de recursos financieros para su inversión en territorio nacional, creación de empleos, acceso a mercados externos y difusión de tecnologías, principalmente.

Dentro del plan nacional se define que lo que determinó el estancamiento del PIB fue la insuficiencia de la inversión en los últimos años (1983-1988). También establece que los recursos que lograrán el aumento a la inversión productiva sólo pueden provenir de tres formas:

a) aumento del ahorro público ó privado

(el fortalecimiento del ahorro mediante el fortalecimiento del ingreso, reducción del gasto, racionalizar los proyectos para inversión y encontrar el financiamiento de fuentes alternas en lo que a sector público se refiere)

b) mejoría en los términos de intercambio

(el aumento de las exportaciones no petroleras mitiga el impacto en el deterioro de los términos de intercambio, por lo tanto el fortalecimiento ulterior de las exportaciones no petroleras es una de las condiciones básicas para financiar las importaciones "que demanda el proceso de desarrollo")

c) decremento de transferencia de recursos al exterior

(es decir, la renegociación de la deuda y su servicio es el gran componente a poner en marcha para lograr aumento en la inversión por parte del sector público).

EL PLAN SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

En este contexto se establecen criterios para la promoción de la inversión extranjera directa: Da y define que con la apertura los beneficios de la IED aumentan considerablemente ya que se convierte en complemento NATURAL de la inversión nacional.

Al establecer un modelo económico como el que se adoptó, la captación de IED es imprescindible, por lo tanto debe resaltar los beneficios:

- genera empleos directa e indirectamente permanentes
- aporta recursos frescos al país para el financiamiento de empresas
- aporta tecnologías modernas
- alienta el esfuerzo exportador del país.

La IED puede contribuir a que la economía mexicana participe con mayor eficacia y competitividad en los mercados mundiales, pues se retoma el hecho de que la IED es el elemento común de las políticas económicas de los países industrializados o de rápida industrialización. Además, se establece que es factible promover el incremento sustancial de la IED mediante la simplificación de los reglamentos, normas y trámites:

- Autorización de nuevas inversiones por la ley (automáticas expeditas y transparentes)
- simplificación de trámites, requisitos bien definidos y fluidez institucional
- aprovechar la apertura tecnológica y el acceso a mercados de exportación de inversión extranjera
- Crear mecanismos para que la nueva IED no genere presiones adicionales sobre los mercados financieros nacionales.

El peligro que se observó desde mediados del sexenio fue que la Inversión Extranjera se orientó más a la especulación y las expectativas de orientarla a sectores los sectores productivos no obtuvieron los resultados esperados. debido principalmente. a los mayores rendimientos que ofrecían las casas de

bolsa en acciones de corto plazo en comparación con los proyectos de inversión realizados a largo plazo.

LA ADECUACION DE LA POLITICA EXTERIOR

Definida dentro de los tres objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), la promoción de los intereses de México en el mundo fue una de las bases necesarias para esta modernización de México:

"La Modernización es al exterior, una política activa,....no (hay que) esperar sino adelantar iniciativas que contribuyan a aprovechar oportunidades,....iniciativas que contribuyan al predominio de la negociación tanto en el ámbito bilateral como multilateral. Iniciativas económicas,técnicas y financieras que complementen y hagan rendir el esfuerzo interno y den expresión concreta a una mayor presencia y beneficio a México en su participación en los mercados internacionales."- La acción internacional de México se va a definir por fomentar la cooperación económica, el diálogo multilateral y la actividad bilateral".

La estrategia de la modernización, cuya meta es lograr la recuperación económica, busca la estabilización permanente de la economía, la ampliación de los recursos disponibles para la inversión. Modernizar es aceptar y enfrentar con eficiencia la apertura comercial. En el capítulo III del nombrado "Estructura general de la estrategia del plan nacional de desarrollo 1989-1994" se hace mención de la importancia que en las Relaciones Internacionales tiene la promoción de los intereses del país. Además, define la política exterior mexicana como el ámbito privilegiado donde "se dirimen los asuntos esenciales relativos a la independencia y seguridad del país. lo es también un medio de promoción y protección de los intereses vitales del Estado Mexicano".

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo se define que las relaciones internacionales se perfilan a una nueva concepción de las alianzas estratégicas, por lo cual, México debe participar en el cambio para

" PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (1989-1994)

Presidencia de la República

1989

iniciar el nuevo siglo con posición de firmeza. También reconoce el instrumento de penetración que ha surgido con el nuevo uso de las operaciones económicas y de esta manera establecer el nuevo perfil de lo que habrá de ser la política exterior mexicana en este periodo. Con ello, sobre la base de los principios y preceptos fundamentales de la política exterior aunada a los objetivos nacionales esenciales y las tendencias de las relaciones internacionales; los objetivos planteados son:

- apoyar el desarrollo político, económico y social de México a partir de una mejor inserción de México en el mundo y,
- promover la imagen de México en el exterior

Con el fin de hacer mas claras las estrategias que lo habrán de lograr, el gobierno mexicano deriva seis propósitos específicos:

- promoción en el exterior del desarrollo del país. Para ello marca el antecedente de apoyar el desarrollo económico, político y social.
- pugnar con firmeza para que en otros países se apliquen a México regímenes de comercio similares al que se ha puesto en práctica,
- promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica, científica y cultural con el fin de obtener nuevos procesos de organización y producción y,
- acrecentar el acercamiento de México a polos como la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea.

Al afirmar que la eficacia de la política exterior solo es posible mediante una consideración del contexto internacional se delinean las estrategias a seguir bajo dos tipos de enfoques:

Enfoque temático

Con el fin de continuar los esfuerzos en la diversificación de las relaciones políticas y económicas para crear condiciones más equilibradas y sobre todo, hacer que en lo posible se respeten las reglas del comercio exterior, el programa establece temas directos de acción:

- hacer que las barreras de los países desarrollados desaparezcan
- que los países en desarrollo reduzcan sus restricciones al comercio y den apertura al comercio mexicano
- identificar los intereses coincidentes o complementarios de otros países

Enfoque geográfico

Este enfoque establece el plan específico a seguir con las regiones del mundo de acorde a su importancia para nuestro país:

-Fronteras. - Siendo prioridad, el impulso a la cooperación bilateral, ya que mediante el cambio comercial se pretende fortalecer la relación mediante el aumento de los canales de transporte y comunicación. Con Canadá la estrategia es intentar aprovechar el intercambio económico.

-América Latina y Caribe. - Con Colombia y Venezuela el propósito es aprovechar la cercanía geográfica (y cercar la región central de América) intensificando los esfuerzos de integración.

-Países desarrollados. - La Unión Europea representa oportunidades de comercio, inversión y coinversión (debido al impacto de volúmenes y flujos) y el punto central de esta estrategia es enriquecer la relación bilateral con España como principal puente de unión entre nuestro país y este bloque.

Con la Cuenca del Pacífico. - Se busca una congruencia con la política de diversificación y ampliación de mercados a las exportaciones mexicanas y acceso a tecnologías más avanzadas además del potencial ofrecido por esta región como fuente de inversión.

-Países en desarrollo. - Solamente menciona la solidaridad con los pueblos de Asia y África, sin embargo a finales de sexenio se registran contactos bilaterales con Israel, Marruecos y Sudáfrica.

Aunque algunos analistas aún no parecen querer enmarcar la región ex-socialista como lo son Rusia y los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) dejarlos en un pequeño apartado aquí no da por hecho que se les considere como tal, sino sólo para hacer mención de que la estrategia a seguir para con ellos solo menciona el pretender lograr nuevas reglas de conducción política y organización económica.

1.5 RESULTADOS EN 1994

Dentro los principales resultados sobre la economía mexicana a final de este periodo, los costos de la globalización han sido muy altos para nuestra economía, ya que afectaron primero la esfera productiva, traduciéndose en el quiebre de numerosas empresas tras la promoción del libre comercio, con el incremento del desempleo y la reducción del nivel de vida de la mayoría de la población. Así, la volatilidad de las inversiones especulativas, el incremento del déficit comercial y el alza de las tasas de interés de Estados Unidos, ocurridos entre 1993-1995, actuaron como detonante de una crisis cuyos signos ya eran manifiestos en 1994.

La acelerada e indiscriminada apertura de la economía, que culminó con el Tratado de Libre Comercio y el incremento de las importaciones del sureste asiático y de Europa, rápidamente se tradujo en un incremento del déficit comercial. Ante la ausencia de una política industrial y agrícola que efectivamente condujera a una modernización y a un incremento paulatino de la competitividad que garantizaba niveles mínimos de empleo. Observaremos también que al carecerse de una política que permitiera revertir los rezagos acumulados, en tanto que la política de apertura comercial no hizo más que exacerbar las condiciones de pobreza. Asimismo, el impulso de una política monetario-financiera, cuyo objetivo fundamental ha sido mantener los equilibrios macroeconómicos como garantía para la obtención de préstamos y para la aceptación de México en el mercado mundial, tuvo efectos astringentes y recesivos, traduciéndose en el incremento del desempleo y la pobreza como principal resultado al final.

Pero tampoco se debe olvidar que esta crisis también es un fiel reflejo de los severos límites y rezagos de la organización geopolítica y geoeconómica mundial, que desde 1990 en el mundo industrial de la posguerra fría entró en una severa recesión que comenzó en Estados Unidos y se convierte desde 1992 en un fenómeno general centrado en Alemania y en Japón.

Los mercados emergentes fueron a partir de 1990 el nuevo concepto geopolítico que trataba de englobar a las naciones periféricas que, una vez concluida la guerra fría, entrarían a formar parte esencial de la globalización dado su dinamismo comercial, su crecimiento económico, la atracción del capital extranjero y su capacidad de articulación regional. Todos ellos compartían rasgos macroeconómicos comunes: su PIB per cápita anual, capacidad exportadora importante y sobre todo que eran mercados ávidos de capital externo canalizado como inversión bancaria, inversión de cartera o directa.

Después del proceso Asiático, América Latina representó el segundo en importancia como una región que aglutina a varios mercados emergentes con una gran capacidad para atraer capitales. México se convierte en el principal receptor mundial emergente, pero con lo sucedido antes y después de la devaluación del peso mexicano, puso en jaque no sólo el papel de México, sino el propio futuro de los mercados emergentes por una razón: La crisis mexicana demostró los flancos más débiles de la globalización económica y de una mala instauración de la política comercial.

Capítulo 2

LA POLITICA COMERCIAL

Profundizar aquí la relación entre una corriente económica y la política comercial, sus principales aspectos referidos al comercio exterior, tendencias y dilemas a los que se enfrentan aquellos países que desean adoptar un cambio en sus estrategias internas son los puntos que se desarrollan en los siguientes párrafos. El objetivo en este caso es, entender dicha relación y la situación actual que guardan los análisis sobre ambos.

2.1 POLITICA COMERCIAL Y EL NEOLIBERALISMO

Esbozando un poco el "neoliberalismo" de las principales potencias económicas actuales observaremos que según los liberalistas sociales históricos, el comercio libre no se aplica en las naciones "cultas" a pesar de las doctrinas de sus propios pensadores. Antes como ahora, encontraremos universalmente reprobado el comercio sin limitación. Francia, Inglaterra, y aún Estados Unidos, no aplican políticas librecambistas, a pesar de que los economistas clásicos europeos pregonan el librecambio. Los Estados Unidos en la práctica aplicaron una política industrial marcadamente sustitutiva de importaciones y sólo fue modificada después de la segunda guerra mundial no por una política comercial librecambista, sino por un comercio exterior administrado, principalmente mediante barreras de protección no arancelarias.

Cuando vivía David Ricardo, Inglaterra pregonaba el librecambio y la teoría de las ventajas comparativas. Alemania, siendo bombardeada por propaganda librecambista, reacciona con audacia formando una corriente de pensamiento económico denominado Escuela Histórica demostrando que Inglaterra se había desarrollado mediante la protección, lo mismo que Francia y otros. De este modo, los alemanes contribuyeron a que su país adoptara una política proteccionista en beneficio de su industria entonces decadente. Además ya entonces argumentaban que si se admitiese en toda su extensión la libertad del comercio, los pueblos menos industriales quedarían inevitablemente empobrecidos y arruinados por sus hábiles vecinos.

Neoliberalismo es una corriente del pensamiento económico, heredera del liberalismo tradicional y partidaria de la mínima intervención posible del Estado en la economía y de la máxima libertad para los agentes económicos.

Esta corriente económica ha estado presente con mayor fuerza en Estados Unidos (bajo el gobierno de R. Reagan) y en Gran Bretaña (bajo el gobierno de M. Thatcher) y ha encontrado su máxima fuente de inspiración en las teorías antiintervencionistas del economista austriaco F. Hayek y el monetarismo de M. Freedman y la Escuela de Chicago, coincidiendo ambos en la crítica de las teorías de J. M. Keynes como generador de buena parte de los males que han perjudicado a las economías capitalistas. El neoliberalismo por lo tanto, está en contra de una fuerte intervención económica del Estado, de que éste limite la capacidad creadora de las actividades privadas, en la mala asignación de recursos, un enorme despilfarro así como burocratismo exagerado y que provoca mayores inestabilidad de la que pretende corregir. Los economistas neoliberales defienden una radical renovación de la ciencia económica, centrándose en el análisis de la conducta del consumidor, es decir en las leyes de oferta y demanda para el comportamiento de los mercados. En la práctica esta doctrina se ha concretado en un evidente conservadurismo y que ha dado elementos a la derecha con sus renovadas defensas del individuo frente al Estado y de la competencia como única forma de selección natural.

En los últimos años, la posición norteamericana estuvo basada en una estrategia global de liberalización mundial de los servicios financieros. Su objetivo era la eliminación de las regulaciones mexicanas y un acceso al mercado nacional estable. Un aval para que las empresas norteamericanas puedan actuar sin cortapisas en el mercado nacional, un trato no discriminatorio, garantías contra la eventual expropiación y derechos de repatriación de utilidades.¹² Lo que ha hecho el neoliberalismo económico en México para muchos, es dismantelar abruptamente la protección arancelaria de la economía mexicana, combinándola en los últimos años con una creciente sobrevaluación del peso e ir en contracorriente de la práctica comercial de los países desarrollados, los cuales reforzaron en la última década su proteccionismo comercial y arancelario.

¹² *Comercio y Finanzas Internacionales*, por el profesor de la UNAM, México, 1997, Ed. Financiera, 11 de mayo de 1997, p. 524

El neoliberalismo económico vuelve la espalda a las realidades del comercio internacional y somete a la economía mexicana a un experimento librecambista de laboratorio, cuyos efectos adversos se plasman en la penuria microeconómica de numerosas empresas y en el crecimiento dramático de los déficits comercial y de cuenta corriente, que finalmente encaminaron al país a un colapso financiero a finales de 1994. Las necesarias rectificaciones que se proponen no son para reestablecer un modelo ultraproteccionista que se colapsó en 1983, sino para transitar a un modelo equilibrado que aplique políticas comercial, cambiaria e industrial pragmáticas y reales, que no dependan tanto de las exigencias de los principales organismos financieros internacionales o de nuestro principal socio comercial, sino un correcto enfoque a partir del estudio de nuestro comercio, su capacidad y su política comercial.

POLITICA COMERCIAL HETERODOXA CONTRA POLITICA COMERCIAL ORTODOXA

Casi todos los libros sobre comercio internacional describen una especie de realidad virtual (mediante modelos matemáticos) útil solamente para obtener conclusiones generales sobre el bienestar económico, la asignación óptima de los recursos y los efectos de la política comercial tradicional. Pero esta "realidad virtual" cada día tiene menos en común con la "realidad empírica"¹³, donde predominan las prácticas desleales generalizadas y cada día se alejan más de los supuestos de la competencia perfecta.

La teoría ortodoxa del comercio internacional nunca ha visto con buenos ojos los programas gubernamentales de subsidios ni otras formas de lo que se llama política comercial estratégica (o también promoción estratégica de las exportaciones) por el simple hecho de que supone un valor negativo en el excedente económico agregado que resulta de esas prácticas proteccionistas.

El paradigma tradicional (ortodoxo) ha considerado que la mejor política comercial implica una estricta antiintervención. Los esfuerzos teóricos "proteccionistas" más recientes, por el contrario, buscan justificar la adopción de políticas comerciales decididamente intervencionistas mediante un mayor

¹³ *Journal of Economic Surveys*, vol. 10, no. 4, pp. 411-444, 1996. (México: CIESA, 1996, p. 20)

realismo en la descripción de los mercados internacionales y en el análisis del funcionamiento de las empresas multinacionales.

Las teorías tradicionales igualmente se concentran unilateralmente en los aspectos coyunturales de los fenómenos de desocupación y la inflación sin ubicarlos en un marco general. Favorecen el análisis a corto plazo, dándole menos importancia a los procesos y fenómenos a largo plazo. Los procesos económicos dinámicos son vistos más como generadores de desequilibrios que como motor del progreso y el desarrollo de la economía.

En cambio, los rasgos de la economía internacional contemporánea que sustentan la política comercial estratégica ó heterodoxa, son las economías de escala, la competencia imperfecta en los mercados y bienes (monopolística o duopolio), las externalidades originadas por la investigación y el desarrollo. Esta posición indica que todas ellas y otras menos importantes ofrecen mayores probabilidades de que la sociedad o la industria seleccionada para recibir un subsidio gane efectivamente beneficios adicionales suficientes para pagar con creces el costo total del subsidio; es decir, esta posición teórica enfoca más el aspecto de crecimiento y desarrollo sobre las bases microeconómicas y de factor humano tomando al subsidio como principal iniciador de este proceso, dentro de la economía nacional. Muchos opinan que el mejor ejemplo de ello en más de las tres últimas décadas es Japón.

Ningún país exitoso ha aplicado una estrategia religiosamente neoliberal; el éxito se asocia a políticas cambiarias, comerciales, industriales y financieras pragmáticas¹⁴. Las nuevas teorías centran su atención en las inversiones. Investigan qué tipos de inversiones existen, cómo se producen y qué factores determinan su volumen y su estructura (que bien podría entenderse como selección estratégica o subsidio disfrazado). De esta forma abandonan el análisis del corto plazo y postulan un enfoque a largo plazo. Se trata en definitiva de dar nuevos impulsos a la teoría y la política del crecimiento. Las

¹⁴ Ver Luis Cava "La estrategia política: rebaja y subsidios" en *Organismo 5 marzo 1990, Ser. Economía 15*

27

inversiones son juzgadas de acuerdo con sus consecuencias para el crecimiento económico. Cuando se registran inversiones selectivas que generan innovaciones se genera una dinámica del crecimiento¹⁵.

LOS INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL

El funcionamiento de cualquier tipo de política comercial requiere de una instalación adecuada y congruente de los objetivos globales. Dentro de la instauración de la política comercial de cualquier país y bajo cualquier ideología política se debe poner especial cuidado en la instalación de los distintos mecanismos oficiales, sus reglamentos, los mecanismos administrativos y los esfuerzos de promoción.

La parte medular dentro de cualquier política comercial son los instrumentos fiscales, ya que se basan en la aplicación de impuestos al comercio exterior (quienes pueden ser calificados como restrictivos si son elevadas tasas, o de fomento, si estas son bajas). Le siguen los instrumentos administrativos, que consisten básicamente en los mecanismos de funcionamiento que hacen válida a cualquier política de comercio exterior y el otorgamiento de permisos tanto de exportación como de importación. Estos permisos señalan tanto bases, requisitos, restricciones, aranceles y los pasos a seguir. Como tercer parte se encuentran los instrumentos coordinadores de comercio exterior y su participación es significativa ya que comprende la recaudación, administración y control de aduanas; formulación de leyes y códigos fiscales.

Dentro de la cuarta parte integrante están las instancias específicas, funcionando cuando la producción nacional es insuficiente. Es decir, si es necesario reducir las exportaciones, expedir certificados sanitarios y fitosanitarios, la administración de los puertos, su vigilancia, las comunicaciones; además contempla la instancia que genera la información y estadística sobre comercio exterior.

¹⁵ *World Bank "Estructuras contra el desempleo" E. Johnston, 22 mayo 1995, en Anuario de Estadística*

2.2 NUEVOS DILEMAS EN LA POLÍTICA COMERCIAL PARA EL DESARROLLO¹⁶

Evaluar la pertinencia de las acciones de política comercial de los países en desarrollo en el marco de las tendencias de la economía mundial y los dilemas que presentan estas nuevas políticas ha sido ya tema de profundos estudios.

Las naciones en desarrollo en el decenio de los ochentas, cambian su actitud respecto a la política comercial; colocándose a la vanguardia de la liberalización comercial¹⁷, aunque los países avanzados continuaron aplicando barreras no arancelarias a las importaciones procedentes de las naciones en desarrollo e hicieron más selectivo el acceso a sus mercados. Ello con el objeto de fortalecer a los grupos regionales existentes e impulsar la creación de otros.

Mediante la interrelación de los mercados, proceso contenido en el concepto de globalización, el cual se caracteriza por el crecimiento más rápido de variables económicas internacionales que las nacionales y el aceleramiento del cambio tecnológico en las metrópolis, evidenciando las ventajas de integrarse estrechamente a la economía internacional. Por ello, cada vez más existen países en desarrollo que tratan de establecer las bases necesarias para impulsar el crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones y acrecentar la influencia de inversiones extranjeras directas (IED). Estos objetivos han conducido a muchas economías a liberar su comercio, sin tomar en cuenta la actitud de los países desarrollados.

Igualmente se ha tornado cada vez más difícil para los países en desarrollo alcanzar el crecimiento orientado al exterior, o simplemente, sostenerlo. Los más avanzados de estos se han visto forzados a abandonar el uso de instrumentos discrecionales de política comercial e industrial y a aceptar nuevas normas. Esta tendencia se refleja en el uso que las economías desarrolladas dan a las negociaciones

¹⁶ M. Ayub y D. Tabbie, *Trading Partners: New Dilemmas in Trade Policy for Developing Countries* (FLACSO, editorial en prensa, 1995), 113.

¹⁷ El GATT informó que 65 países en desarrollo habían liberalizado su comercio exterior con la Unión Europea el 2 marzo 1992. *Informe Anual GATT*.

comerciales. La más de las veces se convierte en un medio para imponer las condiciones de un modelo universal único que determine la política económica¹⁶.

Factores internos han inducido a países en desarrollo a adoptar regímenes comerciales más abiertos, declarar estar hartos del proteccionismo, criticar contra los costos de las políticas anteriores y la necesidad de promover exportaciones para aliviar la escasez de divisas.

Las discusiones sobre la política comercial ocupan toda la atención, ya que el tema se reaviva tanto por el proceso de globalización como por las nuevas aportaciones a la teoría de la política comercial y su aplicabilidad en los países en desarrollo¹⁷. El debate estriba si es más fácil alcanzar el crecimiento orientado al exterior mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales o si se requieren políticas comerciales selectivas y una actitud gubernamental que favorezca la industrialización, lo cual es un derecho, objeto de críticas en las negociaciones internacionales.

¿LIBERALIZACIÓN UNILATERAL O NEGOCIADA?

Incorporados como socios de pleno derecho mediante la apertura al exterior, los países en desarrollo tienen frente a sí mismos la cuestión más debatida en toda la historia del comercio internacional: la relación entre economías desarrolladas y las que se encuentran en proceso. Aunque las primeras han disminuido considerablemente su nivel arancelario promedio, siguen sosteniendo restricciones para diversos productos y sectores. Discriminan las exportaciones de manufacturas procedentes de economías en desarrollo -principalmente las concentradas en mano de obra- en las que ellos han dejado de ser competitivos. La renuencia de éstos a ajustarse a los cambios en la competitividad ha conformado un sistema desequilibrado, en el cual segmentos importantes del comercio internacional han quedado parcialmente excluidos del proceso de liberación. En las negociaciones arancelarias del GATT se han privilegiado a los sectores que se encuentran en los intereses comerciales de los países avanzados¹⁸.

¹⁶ LEWIS, J. AND OTHERS. *DEVELOPING COUNTRIES AND THE INTERNATIONAL TRADE SYSTEM*. Cambridge University Press, 1977.

¹⁷ *THE WORLD TRADE ORGANIZATION AND THE DEVELOPING COUNTRIES*. Cambridge University Press, 1987.

¹⁸ *THE WORLD TRADE ORGANIZATION AND THE DEVELOPING COUNTRIES*. Cambridge University Press, 1987.

comerciales. La más de las veces se convierte en un medio para imponer las condiciones de un modelo universal único que determine la política económica¹⁸.

Factores internos han inducido a países en desarrollo a adoptar regímenes comerciales más abiertos, declarar estar hartos del proteccionismo, criticar contra los costos de las políticas anteriores y la necesidad de promover exportaciones para aliviar la escasez de divisas.

Las discusiones sobre la política comercial ocupan toda la atención, ya que el tema se reaviva tanto por el proceso de globalización como por las nuevas aportaciones a la teoría de la política comercial y su aplicabilidad en los países en desarrollo¹⁹. El debate estriba si es más fácil alcanzar el crecimiento orientado al exterior mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales o si se requieren políticas comerciales selectivas y una actitud gubernamental que favorezca la industrialización, lo cual es un derecho, objeto de críticas en las negociaciones internacionales.

¿LIBERALIZACIÓN UNILATERAL O NEGOCIADA?

Incorporados como socios de pleno derecho mediante la apertura al exterior, los países en desarrollo tienen frente a sí mismos la cuestión más debatida en toda la historia del comercio internacional: la relación entre economías desarrolladas y las que se encuentran en proceso. Aunque las primeras han disminuido considerablemente su nivel arancelario promedio, siguen sosteniendo restricciones para diversos productos y sectores. Discriminan las exportaciones de manufacturas procedentes de economías en desarrollo -principalmente las concentradas en mano de obra- en las que ellos han dejado de ser competitivos. La renuencia de éstos a ajustarse a los cambios en la competitividad ha conformado un sistema desequilibrado, en el cual segmentos importantes del comercio internacional han quedado parcialmente excluidos del proceso de liberación. En las negociaciones arancelarias del GATT se han privilegiado a los sectores que se encuentran en los intereses comerciales de los países avanzados²⁰.

¹⁸ *Leyes y una serie de prácticas gubernamentales se han etiquetado como "impedimentos estructurales" o "desviaciones al comercio".*

¹⁹ *Critica que incluso llega hasta replantear en las últimas décadas a la misma teoría económica.*

²⁰ *D. Tussie, "The laws development countries and the world trading system", ANUJAP 1989 21.*

Cuando la dotación de factores y las características interindustriales dominan en los flujos comerciales, los aranceles permanecen relativamente altos y las restricciones no arancelarias se multiplican con rapidez, con lo que se minimiza cualquier liberación arancelaria. Los sectores sensibles, principalmente los intensivos en mano de obra, se ven bombardeados por cuotas, restricciones voluntarias a las exportaciones (RVE), precios garantizados y medidas antidumping y derechos compensatorios a los que se les da un uso proteccionista. Una parte significativa de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo (y agrícolas) a sus principales socios comerciales industrializados está sometida a acciones de esa naturaleza y por lo tanto a negociación permanente²¹.

Se ha excluido de las negociaciones de liberación del GATT a industrias en las que las economías en desarrollo son competitivas, incluso fuera de la competencia de este organismo. Las restricciones discriminatorias se han vuelto más estrictas a partir de la renovación del Acuerdo Multifibras (AMF, 1973), y el de Acero que desde 1977 pasa por un sistema similar.

Las naciones en desarrollo fueron sorprendidas en una difícil situación: por un lado exigían el acceso al mercado y por el otro se mostraban renuentes a apoyar un régimen comercial más libre en su territorio. La razón con la que se explica la incapacidad para obtener oportunidades significativas de acceso al mercado es la falta de ofertas de liberación propias que actúen como mecanismos de negociación, lo que resta fuerza negociadora ante los acuerdos²².

Debido a prácticas más ortodoxas adoptadas por ellos, son cada vez más propensos a reducir o abandonar su estilo defensivo, y se centran en lograr la derogación de los principios del GATT que impiden determinar libremente sus políticas comerciales internas. La posición esencial era mantener el trato especial y diferencial en las negociaciones comerciales, y el derecho a no conceder reciprocidad en la reducción arancelaria. Además, esperaban un trato flexible al amparo del artículo XVIIIb, el cual permite la aplicación de restricciones cuantitativas (RC) para atender problemas en balanzas de pagos.

²¹ Esta ofrece prueba de negociación ya sido ejemplificado por la experiencia de los NICB en el mercado estadounidense.

²² Bergsten y Cline, "Less Development Countries", *Trade Policy in the EC and Beyond* 1992, 16-45.

En la actualidad el mayor obstáculo para su completa integración al sistema es el acceso inadecuado al mercado en sectores en que ya cuentan con una ventaja comparativa o la están desarrollando. Con todo y que los países avanzados no han hecho las concesiones más importantes para el acceso al mercado, han ejercido, sin embargo, una presión inflexible sobre las naciones en desarrollo para que abandonen en definitiva el trato especial y diferencial, otorguen mayores concesiones y cumplan todos los compromisos.

Un número mayor de países en desarrollo apoya un sistema debilitado que todavía tiene que resolver sus necesidades de manera equilibrada. A falta de mejoras significativas en el acceso al mercado, bien puede cuestionarse la conveniencia de que las economías en desarrollo liberen unilateralmente su comercio. Por un lado, la mayor y simultánea orientación exportadora de un grupo importante de tales países, sin la correspondiente reciprocidad de las naciones avanzadas, puede terminar en un crecimiento inmisericorde en el deterioro de los términos de intercambio o en una depreciación cambiaria excesiva en términos reales. Por otro, el persistente proteccionismo contra los sectores que dan a los países en desarrollo mayores posibilidades de acceso a los mercados internacionales pondrá en peligro, la viabilidad política y la capacidad de sostener la apertura comercial que aquéllos están llevando a cabo²³.

El hecho que los países asiáticos capten mayor inversión extranjera que América Latina y todo el mundo en desarrollo, se debe a que adoptaron una estrategia exportadora más consistente que los latinoamericanos y a que la globalización ha profundizado la creciente interrelación del comercio y la inversión. Mientras que uno de los objetivos principales de la IED de los años sesenta y setenta fue la producción para los mercados internos de los países receptores, en la actualidad se ha concentrado preferentemente en los mercados mundiales. Por tanto, la capacidad para atraer la IED está determinada por el grado en que una economía se oriente a las exportaciones.

²³ Aunque aún no se ha estimado en su profundidad la crisis financiera en los mercados latinoamericanos a finales de 1994 puede ejemplificar este hecho.

La importancia creciente de la IED y de los nexos de deuda entre empresas en diferentes países implica que la producción y distribución son cada vez más frecuentes en las redes de empresas en todo el mundo. Todos estos factores han incrementado la diferencia entre el crecimiento del comercio y la producción mundial. La internacionalización financiera también ha impulsado el proceso globalizador. Pues la desregulación de las transacciones financieras empezó en el decenio de los setenta en los principales centros financieros internacionales, el crecimiento de las operaciones de ese tipo ha sido muy superior al de las transacciones nacionales. Todo ello ha originado que la distinción entre los mercados internos y externos sea más difícil y complicado.

FACTORES A TOMAR EN CUENTA

La revolución de las comunicaciones, hizo que las diferencias hasta ahora inadvertidas en las prácticas institucionales y los cambios relativamente moderados en la competitividad pueden tener significativos efectos en el comercio internacional y los flujos de inversión. En una era de ventajas comparativas desarrolladas por el hombre, la ubicación constituye una nueva forma de competencia, cada vez más aguda entre los países.

Las tecnologías de información, los tipos de cambio y las tasas de interés nacionales son cada vez más sensibles a los movimientos financieros internacionales. Así, debido a la mayor interrelación de los mercados financieros, el comercio, la producción, la inversión y el empleo, están más directamente expuestos a las fluctuaciones del entorno financiero internacional.

La desregulación financiera y la internacionalización de los países en desarrollo aún no concluye. Estas restricciones ha sido la manzana de la discordia en la Ronda Uruguay, pues los bancos y otras instituciones financieras insisten en que se les permita aumentar su presencia y su participación en los mercados financieros y en que se establezca un régimen libre para los servicios de la banca internacional.

EFFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

La globalización ha sido favorecida por las fuerzas económicas y la desregulación gubernamental del comercio internacional, las finanzas y las inversiones extranjeras. Por otro lado, dicho proceso impone cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen aún más sus políticas y los regímenes normativos de numerosas áreas -incluso las ajenas al comercio- a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.

La agenda de negociaciones internacionales - y regionales- se encuentra en un momento decisivo gracias al cual las negociaciones ya no se enfocan en los productos sino en las políticas²⁴.

Un tipo de respuesta al nuevo entorno es pasar de la "integración superficial" a la profunda a fin de que los países superen sus diferencias. Este camino plantea riesgos al sistema en general y en las naciones en desarrollo en particular. Para el sistema mundial, es una opción inmanejable, ya que la búsqueda de la armonización económica estructural en diversas áreas totalmente distintas y nuevas, reduciendo todo a tener un efecto comercial y el hecho de querer evaluar políticas y diferencias institucionales quedan determinadas por el efecto en la competitividad y debe estar sujeta al escrutinio internacional²⁵.

Esto tiene implicaciones cruciales para los países en desarrollo. En la era de la globalización las negociaciones internacionales son importantes para las políticas comerciales de los países en desarrollo porque, como requisito para mejorar el acceso al mercado, establecen límites a las opciones de políticas que se les han abierto. Por tanto, estas naciones se enfrentan a exigencias de aranceles más bajos, renuncian al uso de las restricciones cuantitativas, prohíben los subsidios a las exportaciones y contraen compromisos obligatorios con el GATT (lo que significa doblegarse a la consulta internacional) entre ellos los servicios, derechos de propiedad intelectual y reglamentación de inversiones extranjeras²⁶.

²⁴ Agosin y Tussie. "Dilemas de la política comercial". *Comercio Exterior*, octubre 1993, 899-912.

²⁵ *ibid*

²⁶ *Sin duda México confirma punto a punto el análisis de Agosin y Tussie*

Las presiones sobre los países en desarrollo en su conjunto hacia la alternativa regional podría resultar menos favorable que la liberación multilateral, en particular si a las mejores condiciones de acceso al mercado para un grupo de naciones que añaden restricciones más estrictas a las exportaciones de otras. En tal caso, el sistema multilateral estaría muy próximo a disolverse, con consecuencias impredecibles para los países en desarrollo.

Las normas imparciales y acordadas en forma multilateral se remplazarían con negociaciones permanentes, predominando sin duda las consideraciones de ganancia inmediata de tipo económico-político. En ese marco, correspondería a las economías en desarrollo revalorar sus estrategias de liberación unilateral del comercio sobre una base multilateral.

Los grupos regionales pueden servir como una especie de ensayo final para una liberación más amplia del comercio y la armonización de las políticas en todo el sistema²⁷, en el mejor de los casos, los acuerdos regionales podrían sentar precedentes importantes para las negociaciones multilaterales: el Mercado Único Europeo en la armonización de políticas y en futuros acuerdos de libre comercio en el continente americano para reducir barreras no arancelarias en favor de los países en desarrollo. Para que ello pudiera materializarse, el surgimiento de grupos regionales tendría que estar acompañado de una significativa liberación del comercio en favor de los países no miembros, lo cual sólo puede lograrse si se sigue avanzando en las negociaciones multilaterales. En el caso de las negociaciones en el continente americano, las primeras entre países desarrollados y en desarrollo, los acuerdos de libre comercio deben conducir a que Estados Unidos y Canadá flexibilicen las restricciones no arancelarias²⁸.

La participación en los grupos regionales sería beneficiosa para los países en desarrollo, aun cuando tuvieran que ceder cierto grado de autonomía en el manejo de sus políticas comerciales. Sin embargo, en términos de desarrollo, podría ser mucho más difícil de negociar exenciones temporales a ciertas

²⁷ R. LANTIERE, "Perspectivas del sistema de comercio internacional e implicaciones para los países en desarrollo", *Desarrollo Económico*, abril 1992, p. 20 y 21.

²⁸ Desafortunadamente, tanto Estados Unidos como Canadá se han puesto a la defensiva al obligar a los países latinoamericanos a alinearse a TLC, con lo cual se reduce la posibilidad de negociación.

normas con un importante socio comercial regional, que si lo hacen en el ámbito multilateral, donde grandes grupos de países con intereses comunes pueden establecer alianzas. Por éstas y otras razones, la liberación multilateral permanece como la opción más deseable para los países en desarrollo.

Si bien el avance hacia un mayor grado de liberación y de convergencia de políticas implica grandes presiones para la autonomía de los gobiernos en la elaboración de políticas, sigue siendo indiscutible que las naciones atrasadas necesitan emprender políticas industriales y comerciales activas para lograr una capacidad de oferta competitiva. El reto del científico social interesado en las políticas es elaborar recomendaciones para los responsables de aplicarlas y cuyas acciones están restringidas en diversas formas.

2.3 NUEVOS ENFOQUES DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Implicaciones de las nuevas teorías del comercio en las políticas

La teoría del comercio internacional actual cuyo mensaje principal en materia de políticas comerciales cuestiona la conclusión al respecto de la teoría neoclásica del comercio internacional, la cual se basa en la ventaja comparativa estática y afirma que la política óptima es la de la neutralidad de incentivos y de no intervención en el comercio internacional²⁹.

Si bien las nuevas teorías del comercio no respaldan el regreso a los altos niveles de proteccionismo que eran comunes en los países en desarrollo, sus conclusiones respecto a las políticas comerciales son muy diferentes de las de la teoría comercial convencional. En general, puede decirse que la principal implicación de política de las nuevas teorías del comercio es que rescatan la validez de cierto grado de selectividad al formular y aplicar la política comercial.

²⁹ Véase el capítulo 10.

Los resultados del modelo neoclásico estándar del comercio internacional que sustenta la neutralidad de incentivos dependen de diversos supuestos críticos que, más que una mera simplificación de la realidad, no concuerdan con el funcionamiento real de la economía. En este mundo, cada país en desarrollo se enfrenta a un paquete de precios internacionales que no puede modificar y a los que puede vender lo que produce.

La literatura sobre el nuevo comercio gira en torno a tres ideas básicas:

- el aprendizaje y las economías externas afectan todos los procesos de desarrollo económico
- las economías de escala son mucho más importantes de lo que se pensaba en la teoría neoclásica, y
- la naturaleza imperfecta de la mayoría de los mercados, ya sea en forma de diferenciación de productos, oligopolios, barreras al acceso, información costosa sobre las tecnologías o las condiciones del mercado.

Estas tesis tienen diversas implicaciones de política comercial para las economías en desarrollo³⁰, a saber:

LA DIFERENCIACION DE PRODUCTOS

Esta debe tomarse en cuenta para la formulación de una estrategia orientada a las exportaciones. La diferenciación es una característica generalizada de la mayoría de las manufacturas e incluso de varios productos agrícolas. La estrategia de exportación recientemente adoptada por muchos países en desarrollo, entre los cuales está México, consiste en aprovechar los "nichos" de mercado, basándose en la exportación de las posibilidades de diferenciar sus productos y encontrarles consumidores. Esto resulta más fácil cuando el gobierno participa en forma activa para identificar esos nichos y promover las exportaciones, lo cual reconocen incluso los gobiernos más apegados al mercado. Y ello es porque estas actividades estatales generan efectos indirectos significativos, que la iniciativa privada no podría aprovechar plenamente, y por tanto, sus inversiones serían incompletas.

³⁰ J. A. Ocampo. "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en desarrollo". *Pensamiento Económico* abril 1992, *20,21 y22.

SUSTITUCION DE IMPORTACIONES PARA PROMOVER EXPORTACIONES

Si las economías a escala son importantes en una actividad, es posible justificar una fase temporal de sustitución de importaciones detrás de las barreras proteccionistas. El proteccionismo temporal permitiría a las empresas aumentar su producción, abatir los costos y a la larga, exportar a los mercados internacionales.

LA TECNOLOGÍA Y SU APRENDIZAJE

Los efectos de aprendizaje permean todas las economías, puede considerarse que el desarrollo autónomo surge de un círculo virtuoso en el que más producción conduce a un mayor aprendizaje que incrementa la productividad y la producción. El dominio de una tecnología nueva, así como su adaptación a las condiciones locales, tiene efectos de aprendizaje significativos que a la larga reducen costos. También pueden ser muy importantes las economías externas en otras empresas mediante la migración de mano de obra calificada o del efecto en los proveedores y consumidores.

Los procesos de aprendizaje son acumulativos y su velocidad depende de la tasa de crecimiento de la economía, no necesariamente de las exportaciones. Éstas son importantes porque permiten un aumento en la producción no limitado por el tamaño del mercado nacional, un incremento sostenido al que no le afecta la disponibilidad de divisas, así como la compra de capital, que son la fuente más importante de tecnología importada en los países en desarrollo.

LOS PROCESOS DE CONTRACCION

La liberación del comercio mayorista puede ocasionar pérdidas de producción y de empleo que bien pueden ir más allá de la contracción de empresas que fueron afectadas inicialmente por el retiro de barreras a las importaciones. Por tanto, incluso las empresas fuertes que no dependen del proteccionismo, pero que aportan insumos a sectores protegidos o que dependen de los mercados creados por el empleo en el sector protegido, pueden verse afectados por programas de liberación comercial formulada de manera inadecuada. Más aún, en los procesos de contracción, los intervalos prolongados de desempleo pueden conducir a la pérdida de habilidades adquiridas a un costo muy

elevado y es la razón por la cual las modificaciones en las políticas comerciales deben tener mucho cuidado³¹.

Todos estos argumentos respaldan las políticas comerciales selectivas y la liberación comercial selectiva. Lo más importante de las políticas que aconsejan las nuevas teorías es que es imposible generalizar en cuanto a la política comercial óptima y que es necesario el conocimiento de las condiciones particulares de cada sector.

2.3.1 EFECTOS DE LAS VARIABLES FINANCIERAS EXTERNAS EN EL COMERCIO

La experiencia ha demostrado que la liberalización del sector financiero deja al tipo de cambio real a merced de los movimientos inestables del capital a corto plazo que busca oportunidades de interés-arbitraje. De esta manera, cuando un país requiera una devaluación real, la afluencia excesiva de capitales le impediría realizarla. En la mayoría de las economías en desarrollo, donde los mercados de divisas son pequeños y pueden ser muy volátiles si se les libera, los cambios en la dirección de la afluencia de capital, que es insignificante según los estándares internacionales, pueden producir grandes fluctuaciones en el tipo de cambio real.

Es aconsejable que los países que aún no emprenden la liberación financiera externa impongan una supervisión y control estrictos sobre la afluencia y la salida de capital a corto plazo. En las naciones que ya se liberaron debe desalentarse la afluencia de capital indeseable que presione al alza de cambio real. Esto puede lograrse con un impuesto a los movimientos de capital a corto plazo, reservas más altas en el pasivo de divisas en los bancos, instrumentar algunos mecanismos de alineamiento para las IED, siempre que los grandes flujos de esas inversiones amenacen con desorganizar los mercados de divisas o no puedan ser absorbidos por la economía nacional sin ocasionar un efecto inflacionario. Y con casos de devaluaciones ocasionadas por importantes salidas de capital, puede ser necesario volver a imponer de modo temporal los controles cambiarios y retener activos sobre el exterior o activos denominados en monedas extranjeras.

³¹ Esta consecuencia parece no haber sido tomada muy en cuenta por los negociadores comerciales mexicanos.

La liberación financiera dificulta la aplicación de políticas industriales selectivas, pues quienes las determinan pierden el control sobre la tasa de interés. A causa de la liberación de los activos financieros nacionales deben competir con los foráneos, que tienden a sujetar las tasas de interés nacionales a las prevalecientes y los mercados internacionales de capital. De hecho, dado que los activos nacionales se consideran más riesgosos, los rendimientos generalmente deben ser más elevados que los correspondientes a los activos internacionales. Esto presiona al alza la tasa de interés nacional y deteriora la competitividad externa de los productores del país.

La visión de los sectores bancarios de los países en desarrollo normalmente no va más allá de lo inmediato y por lo general no existen otros intermediarios financieros; por ello los gobiernos deben tomar el lugar de los inversionistas. Además, la capacidad del Estado para asignar recursos financieros a las actividades prioritarias es un elemento indispensable de las políticas industriales activas. Dejar la asignación de tales recursos exclusivamente al mercado limitará la capacidad de quienes determinan las políticas para influir en las decisiones de largo plazo del sector privado.

EVIDENCIA EMPIRICA DEL COMPORTAMIENTO DE LA POLITICA COMERCIAL

El análisis transversal del decenio de los ochenta revela que las elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados se asociaban estadísticamente con tasas de crecimiento económico elevadas, en particular en los países con procesos de apertura económica genuinos. Sin embargo, no surgió ninguna relación estadística entre las tasas de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados o del PIB, por un lado, y las medidas disponibles de restricción del régimen comercial. La evidencia estadística para los ochenta muestra que el sólido crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados estaba asociado al deseo de prevenir la volatilidad del tipo de cambio.

Los registros sobre los años ochentas muestran que el manejo del tipo de cambio es considerablemente más importante que la política de importaciones para impulsar las ventas externas y el crecimiento sostenido en general. Todos los países que lograron generar un incremento sostenido de las exportaciones con el fin de inducir tasas elevadas de crecimiento de la producción también pudieron mantener, durante períodos prolongados, tipos de cambio atractivos para exportadores y productores de bienes importables, permitiéndoles, así, hacer planes de inversión a largo plazo. La capacidad para manejar el tipo de cambio real se relaciona estrechamente con el anterior logro de la accidentada estabilidad de los precios. Los países que lograron emprender un proceso de crecimiento orientado a las exportaciones no cayeron en la tentación de utilizar el tipo de cambio nominal como un sustituto de políticas monetarias y fiscales estables.

De acuerdo con el estudio presentado por Agosin y Tussie³² arriban a conclusiones sobre la correspondencia entre la liberación del comercio y el comportamiento económico. Las naciones que lograron promover un crecimiento a largo plazo orientado a las exportaciones se apoyaron básicamente en el comercio selectivo y en las políticas de industrialización. Por el contrario, no hay ejemplos de países en desarrollo que hayan crecido con rapidez únicamente con políticas orientadas al mercado y a neutralidad de incentivos.

Corea del Sur y Taiwán, adoptaron políticas comerciales muy selectivas. Se conservaron relativamente intactas las estructuras proteccionistas existentes y se les añadió un programa de incentivos muy atractivos para la exportación, entre otros, mecanismos para reintegrar aranceles, asignación de divisas escasas y cuotas de importación a los exportadores, créditos subsidiados y supresión de impuestos.

La experiencia de esos países muestra que la liberación de las importaciones se realiza una vez que se ha consolidado la industrialización orientada a las exportaciones. Algunos países del sudeste asiático que recientemente se incorporaron a los mercados internacionales de productos manufacturados han adoptado patrones similares de política comercial. En la segunda mitad de los setenta el crecimiento de

³² Agosin y Tussie, *Op. Cit.*

las exportaciones reemplazó a la sustitución de importaciones como la pieza central de su estrategia de crecimiento, y aunque sus barreras comerciales eran mucho más bajas que las de otros países en desarrollo no retiraron la protección existente. En su lugar, establecieron fuertes mecanismos de apoyo a las ventas externas y mantuvieron niveles significativos de protección efectiva a las actividades sustitutivas de importaciones. Las liberaciones comerciales de la segunda mitad de los ochenta fueron cautelosas y se realizaron después de estructurada la economía y se le orientó hacia los mercados internacionales.

Turquía tuvo un éxito en sus exportaciones no tradicionales, que se debió más bien a la introducción y reforzamiento de los incentivos a las exportaciones, a una severa devaluación a principios de la década y el aumento de los aranceles. Otra es que el auge de las exportaciones se registró en las industrias establecidas durante la prolongada fase de sustitución de importaciones.

Chile siguió una política de liberación total en vez de crecimiento orientado a las exportaciones con base en políticas selectivas. La meta era cambiada constantemente y se volvía más radical, durante 1974-79 se introdujo una reforma severa a la política comercial que eliminaba todas las restricciones no arancelarias y reducía los aranceles desde un punto máximo superior a 1000%. Eliminándose también numerosas prácticas cambiarias en los inicios de la reforma.

La experiencia chilena demuestra que si la política se mantiene el tiempo suficiente, las exportaciones aumentan, pero a un costo enorme en términos de desempleo y de producción perdida. De 1973 a 1989 la economía creció menos de 1% anual en función de los ingresos per cápita y desapareció una parte importante del sector industrial que se había desarrollado durante el régimen de sustitución de importaciones. A finales de los ochenta, después de 15 años de liberación comercial, el valor agregado per cápita en el sector manufacturero no había recuperado el nivel de principios de los setenta. Muchas de las empresas que quebraron por el efecto de la liberación de las importaciones (y también de la sobrevaluación monetaria) eran potencialmente fuertes y con políticas de conversión industrial adecuadas; por ello habrían contribuido a una expansión más dinámica de la economía en un modelo de

desarrollo orientado al exterior. Así, la mayor parte del incremento de las exportaciones que se derivó de la reorientación de los incentivos provino de nuevas inversiones en el sector primario.

El comportamiento del comercio depende más del manejo del tipo de cambio de las políticas de importación. Los países asiáticos sólo en breves períodos lo lograron, evitando sobrevaluaciones del tipo de cambio real. El caso chileno de liberación indiscriminada, sin ningún apoyo selectivo para las actividades de exportación y en un entorno de fuerte aumento del valor del tipo de cambio real, es una experiencia que deben considerar quienes determinan las políticas que han introducido reformas similares en el pasado reciente en América latina²³.

ALGUNAS IMPLICACIONES DE POLÍTICA

Si bien las naciones en desarrollo cambiaron su actitud hacia la liberación del comercio, las relaciones comerciales entre éstas y las adelantadas registran más cambios que en el período de la posguerra. Los países en desarrollo han alterado drásticamente su enfoque respecto a sus propias políticas comerciales y a su participación en las negociaciones del GATT. Sin embargo, este cambio coincide con una creciente ambivalencia de las economías industrializadas respecto a los principios del multilateralismo basado en los reglamentos.

Si bien las naciones ricas exigen reciprocidad, no puede decirse lo mismo de su disposición para abrir sus mercados a las menos adelantadas. Esta contradicción es un elemento que destruye el éxito de la liberación del comercio en estas últimas.

Las nuevas ideas en la teoría del comercio internacional, así como los estudios de caso analizados, sugieren algunas conclusiones evidentes para la política nacional. El manejo del tipo de cambio es crucial para el éxito de cualquier reforma a la política comercial, sea una liberación drástica o la administración de incentivos selectivos a las exportaciones. Este requisito no debe soslayarse cuando se formule un acuerdo internacional sobre servicios bancarios, que sin duda conducirá al establecimiento

de filiales de bancos internacionales en los países en desarrollo, lo cual podrá limitar la capacidad de los receptores para restringir las operaciones de divisas a través de las fronteras nacionales.

Conservar el derecho de aplicar políticas comerciales e industriales selectivas es algo que los gobiernos negociadores deben tener siempre en cuenta. Este no es un argumento para que continúe la sustitución de importaciones al viejo estilo. El uso de la selectividad es adecuado cuando permite identificar, crear y adquirir una ventaja comparativa potencial. Las políticas comerciales neutrales no sirven para este propósito y la distorsión extrema arbitraria de los incentivos tampoco es el mejor medio para crear una ventaja comparativa dinámica. La cooperación entre los sectores privado y público para alcanzar metas sociales precisas y aceptadas, parece haber sido la característica principal de las economías que han logrado generar procesos duraderos de crecimientos orientados al exterior.

En escala internacional, es necesario reconocer la necesidad - y el derecho- de los países en desarrollo de mantener aranceles más elevados y de mayor dispersión sectorial que los que privan en los industrializados. El torrente de políticas comerciales en las economías avanzadas hacia un comercio administrado, los acuerdos regionales preferenciales y el abandono gradual de facto del multilateralismo, corroboran la conveniencia de la selectividad. Las naciones atrasadas deben comprometerse cada vez más a identificar lo que pueden producir y vender y a qué mercados. Además, las negociaciones internacionales sobre el acceso al mercado para productos específicos han cobrado más importancia.

2.3.2 TENDENCIAS GLOBALES DEL MERCADO INTERNACIONAL DE CAPITALES

El comportamiento global del mercado internacional de capitales en la década de los ochenta y principios de los noventa estuvo signado por tres tendencias: Crecimiento vertiginoso de los empréstitos

³³ Agosin y Tussie declaran aquí que misales como el mexicano el argentino y en menor medida el de Brasil era improbable que prosperen, ya que siguen de manera similar el modelo chileno.

o transacciones totales, cuyo monto se elevó de 179,100 millones de dólares en 1982 a 810,500 en 1993, lo que significó un crecimiento promedio anual de 14.71%³⁴.

El ascenso espectacular de los valores (tanto bonos como acciones), en detrimento de los préstamos bancarios sindicados, cuya importancia ha ido decreciendo, (en efecto, en el periodo mencionado los primeros crecieron a una tasa promedio anual de 19.21%: de 75,500 millones de dólares en 1982 a 521,700 millones en 1993).

La creciente participación de los inversionistas institucionales bajo la administración de fondos y pensiones, (mutuos y compañías de seguros y compañías de seguros de vida). Este fenómeno, identificado como la "institucionalización de la inversión" obedece, por un lado, a los cambios demográficos, en especial los ocurridos en los países desarrollados donde la disminución de las tasas de crecimiento poblacional y la estructura de edades dan cuenta de la existencia de una gran población en proceso de envejecimiento, lo que se ha traducido en una acumulación de fondos y pensiones y seguros de vida, y por otra parte responde a las preferencias de los inversionistas por una gestión profesional de sus carteras³⁵.

EVOLUCION RECIENTE DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

El comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) se comprende mejor a partir de los cambios ocurridos en la esfera de la producción y el comercio mundiales orientados, en gran medida, a la globalización. Son varios y de diversa índole las transformaciones operadas, que no se describen en este apartado. La que desarrollamos a continuación cabe resaltarla debido a que no sólo explica algunas de las pautas principales de comportamiento de la IED mundial, sino además, ayuda a comprender algunas tendencias recientes del comercio internacional. Esta se refiere a la internacionalización de los procesos productivos, motivada por los grandes retos de la competitividad internacional.

³⁴ CEPAL, "El regreso de los países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados", Comercio Exterior, enero 1992, 60.

³⁵ CEPAL, "La reanatación de las corrientes privadas de capital hacia América Latina", Financiamiento del Desarrollo, agosto 1994, 21.

Desde los años setenta, las empresas transnacionales -vehículo principal de la IED- se vieron en la necesidad de cambiar sus formas de operación; optaron por modelos más flexibles y globalmente integrados (con el fin de optimizar los recursos productivos y, con ello revertir la tendencia negativa de la tasa de ganancia del capital que para entonces experimentaban), lo que les ha permitido desglosar el proceso total de producción distribuyéndolo en diversos países.

Esto dio como resultado una nueva estrategia de producción en la que parte de las etapas del proceso productivo se trasladan a diversos países, con arreglo a las ventajas y condiciones que ofrecen éstos, ya sea en términos de salarios, condiciones tributarias y de reglamentación hacia la inversión extranjera, dotación de materias primas, cercanía a los mercados de consumo, infraestructura, desarrollo tecnológico y políticas industriales, entre otras. Dichos países están articulados, productivamente, por medio de las filiales de la empresa.

Una de las consecuencias más significativas de esta nueva táctica ha sido el sorprendente aumento, en escala mundial, del comercio intraempresa, es decir, el que se realiza entre la transnacional y sus filiales, así como el que se efectúa entre éstas. Aun cuando no hay datos precisos sobre la magnitud de este tipo de comercio, se calcula que en 1988 aproximadamente la mitad del intercambio mundial de mercancías se realizó entre filiales extranjeras de transnacionales de Estados Unidos o filiales asentadas en ese país de transnacionales extranjeras²⁴.

LA SUBDEVALUACION

No se puede basar el nivel de la competitividad de las exportaciones en un tipo de cambio subvaluado en forma artificial, principalmente cuando se deriva del proceso de ajuste económico para reducir la demanda especulativa de dólares y disminuir el déficit de la cuenta corriente.

Lamentablemente el margen de subvaluación se ha disminuido de manera rápida por el realineamiento de precios de aquellos bienes con contenido importado, por la mayor apertura económica: el crecimiento

de precios industriales por algunos agentes económicos, que fijan sus precios con referencia en dólares, el incremento de los costos financieros, y la utilización de mecanismos de indexación, etc.

Si bien puede aprovecharse temporalmente la ventaja del nivel de subvaluación, generado por el cambio brusco de la paridad, y colocar un mayor número de bienes en el mercado exterior y nuevas empresas coloquen parte de su producción, no es posible pensar que puede lograrse un programa integral de fomento de las exportaciones por medio de un solo instrumento de política económica.

Se ha logrado realizar cambios en la estructura de comercio exterior, diversificar las exportaciones con bienes manufacturados, no obstante dichas ventas al exterior se concentran en un reducido grupo de empresas.

La meta de cualquier política cambiaria económica es lograr una política cambiaria competitiva y flexible, que oportunamente refleje las variaciones del mercado de divisas y el diferencial de precios de la economía nacional respecto a la canasta de divisas y el diferencial de precios de la economía nacional respecto a la canasta de precios de nuestros principales socios comerciales en forma ponderada.

No es recomendable mantener un margen de variación excesivo respecto al tipo de cambio de equilibrio, no subvaluado o sobrevaluado. La política cambiaria, al igual que la monetaria, debe ser administrada autónomamente por el banco central. La vulnerabilidad de la economía mexicana respecto a los cambios del nivel de ahorro externo que utilizamos es recurrente. La estrategia de acumular un mayor monto de reservas internacionales por parte del Banco de México, se ve claramente desde el año de 1986, por la caída del precio del petróleo, en una forma permanente.

PROMOCION A LAS EXPORTACIONES

En países con éxito exportador como Japón, Alemania e Italia, el sector privado define o participa en el desarrollo de la política de comercio exterior. Con excepción de México, en otros países, los organismos

³⁰ Pablo A. Irujo. "Mucho trabajo de la industria maquiladora de exportación". *Comercio Exterior*, mayo 1993, 46

de comercio exterior reciben financiamiento del Gobierno Federal para la promoción de las exportaciones. De 6 países, México, EU, Canadá, Japón, Alemania e Italia, solamente en México no se cuenta con tasas preferenciales de financiamiento a los exportadores.

Si México pretende colocarse en un nivel superior de competitividad o mantener la posición que actualmente ocupa, debe modificar algunos de los esquemas que tradicionalmente ha aplicado y con los que opera su aparato industrial, distributivo y su organización laboral: no es posible pretender los altos niveles de productividad que requiere México con salarios tan mínimos. El planteamiento de lineamientos en relación con la calidad y productividad deberán ser compromisos asumidos por sindicatos y empresas en forma concertada, así como el empleo de métodos objetivos que midan la productividad y los logros del trabajador y se traduzcan en efectivas mejoras salariales.

2.4 LOS ACUERDOS MULTILATERALES, LOS ACUERDOS BILATERALES DE COMERCIO Y ORGANISMOS DE COOPERACIÓN

Debido a la importancia que le concedemos a los acuerdos multilaterales como necesarios para evitar el conflicto intraregional que los acuerdos regionales representan, señalamos a continuación sólo aquellos acuerdos y organismos con influencia directa en la política comercial de México³⁷.

2.4.1 LOS ACUERDOS MULTILATERALES

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT/AGAAC)

Desde su firma en 1947 este acuerdo ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial. La cláusula de la nación más favorecida, la cual implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General, resolver controversias mediante la negociación, profundizar la negociación de la liberalización comercial y atender diversos asuntos son las principales actividades a las que se comprometen en dicho acuerdo.

En su elaboración se invirtieron más de seis años de largas, desgastantes infructuosas negociaciones, para finalmente quedar de acuerdo en que no estaban de acuerdo y que mejor creaban otro modelo mejor³⁷. El GATT se basa en la firma de un compromiso específico. La Ronda Uruguay resultó ser una especie de última ronda. La OMC sustituye al GATT a partir del 1o. de enero de 1995. El objetivo es incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá aumentar el empleo y el ingreso.

EUROPA

Los distintos tratados que han contribuido a la Unión Europea (EU/UE) no tiene por objetivo sólo eliminar barreras al comercio intracomunitario, sino adicionalmente contienen disposiciones sobre muy diversos asuntos, lo que lo hace un proceso complejo y fascinante como proceso de unificación.

El aumento de poder de negociación de la Unión Europea respecto al mundo exterior es de admirar, ya que tres son los planteamientos que lo sustentan:

*Mayor peso en la influencia por parte de la Unión que por separado.

*Lograr el acuerdo sobre el carácter de las concesiones que exigirán a los países no miembros de la unión, para apertura de mercados y programas de cooperación.

*Las posibilidades de ejercer el mayor poder mientras mayor sea la unión.

Además, Europa está elegida por los analistas como una de las dos entidades que determinarán las reglas de inversión y de comercio en el próximo siglo. La vía europea de desarrollo es el sistema que más se apega al respeto de la capacidad política de su población para determinar las directrices económicas y sociales. Pero a su vez representa la entidad más y mejor preparada para el proceso de "selección económica internacional".

NORTEAMERICA

³⁷ Sin que estos sean los únicos que influyen o existan

³⁸ Mónica González, "La mesa de los procesos de integración", *El Comercio*, 26 abril 1994, p. 3B.

En 1993 se presenta un acuerdo único en su género hasta ese momento, con dos años de duración en torno a sus negociaciones, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA/TLC) el cual pretende hacer frente a la fuerza de la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

La Organización de Estados Americanos (OEA) prepara un estudio sobre los bloques comerciales regionales tendientes a crear el área de libre comercio para las Américas (ALCA), tomando como base todo el conjunto de reglas comerciales adoptadas por México, Canadá y Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio (TLC). Si bien integrarse al TLC no garantiza que un país aumente sensiblemente sus ventas externas, lo que sí determina que encuentre un patrón de crecimiento que posibilite el desarrollo dinámico de su industria y un rápido aumento de la exportación manufacturera. Ese modelo debe tener por objetivo lograr la inserción en la economía mundial ante todo mediante el esfuerzo propio.

El periodo de ajuste de las tres economías que se integran en Norteamérica a la nueva lógica del libre comercio, muy probablemente creará nuevas oportunidades y generará incrementos en la renta real, así como una explotación adicional de los beneficios de la especialización productiva. Es de esperar que la integración también estimule la innovación y el progreso tecnológico. Estos efectos son dinámicos en el sentido de que es muy probable que tiendan a elevar la tasa potencial de crecimiento de las tecnologías de la región, lo cual abrirá nuevas oportunidades para el comercio y la inversión proveniente de otras regiones.

Finalmente, es también muy probable que el TLC genere, entre las naciones industriales el interés genuino en el mercado mexicano, que décadas de viejos esfuerzos gubernamentales por diversificar las relaciones económicas más allá de EU no han logrado generar. El resultado dentro de los primeros años de este tratado será crucial para determinar la conveniencia de una integración total por parte del resto de América.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD/OCDE) se considera de los organismos más antiguos (1947, posterior al Plan Marshall); creados después de la Segunda Guerra Mundial.

Dentro de sus objetivos se encuentra el dar trato similar de los países miembros a inversionistas extranjeros de los países integrantes y tener los mismos derechos y obligaciones como miembros, cada uno cumplirá con los instrumentos de la organización, los movimientos de capital y el código de liberalización de operaciones invisibles con el fin de reducir trabas al sector servicios, incluso el sistema financiero³⁹.

ASIA

Japón es la otra entidad señalada para determinar las reglas del comercio y la inversión, debido principalmente a cuatro factores: la eficacia de las nuevas estrategias de capitalismo comunitario, tecnología de procesos, educación y calidad de los recursos humanos.

ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIA (ASEAN)

La Asociación de Naciones del Sudeste Asia (ASEAN⁴⁰ por sus siglas en inglés) se constituye formalmente en 1967, fomentada por los Estados Unidos para fortalecer económicamente a los países de sudeste asiático más favorables a su política de contención de avance comunista. En 1975 los ministros de la ASEAN firmaron varios tratados y declaraciones sobre la neutralidad de la región, la amistad y la solución pacífica de litigios. La activa participación de la ASEAN como grupo específico en los proyectos de cooperación económica a escala de Asia y el Pacífico, y, el hecho de que la asociación se ha convertido en un modelo a efectos de los esfuerzos cooperativos en otras áreas geográficas.

CONFERENCIA DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DE ASIA Y EL PACÍFICO (APEC)

³⁹ México forma parte de esta organización a partir del 18 mayo 1994 pero no abre su sistema financiero y bancario hasta completar su transición.

⁴⁰ Filipinas, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur y Tailandia.

La Conferencia de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), fecha su acta de nacimiento en 1989; debido a su composición, contiene dentro de su seno la más amplia variedad de etnias, ideologías y teologías que en cualquier momento pueden provocar su implosión, además infringe las leyes de la multilateralidad y es inconsistente con el GATT/OMC. Para muchos no representa un bloque fehacientemente integrado sino una visión mercantil de una región al no prever la realidad geopolítica de la región ni las especificidades de sus integrantes donde descollan las demandas de China, Japón y el bloque sextopartita de la Asociación de Naciones del Sud Este Asiático (ASEAN)⁴¹.

LATINOAMERICA Y LOS PROCESOS DE INTEGRACION

El entusiasmo por la integración regional en Latinoamérica no es nuevo, desde los setenta, las economías de América Latina y el Caribe formaron y reformaron patrones de integración, aunque sin mucho éxito (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC; Asociación de Libre Comercio del Caribe, CARIFTA; Mercado Común Centroamericano, MCCA; Comunidad del Caribe, CARICOM; la Asociación de Estados del Caribe (AEC)⁴² y el Pacto Andino)⁴³. En ese entonces los productores nacionales solían estar protegidos contra socios más eficientes. El objetivo entonces en cada economía era la diversificación del comercio, no su liberalización.

México diseña en 1989 el primer modelo de la colección Tratados de Libre Comercio (Acuerdo de Complementación Económica con Chile y un TLC con Costa Rica)⁴⁴. Actualmente México tiene suscritos 32 acuerdos con los demás países miembros de la ALADI. De estos 15 son de Alcance Parcial de naturaleza comercial; 10 son bilaterales y 7 regionales.

México igualmente se ha integrado al Grupo de Río y el Grupo de los Tres, (G-3). Tampoco se ignoran los intentos centroamericanos por integrarse, primero hacia adentro, intentando lograr hacerlo hacia

⁴¹ Aunque se opina que la relación comercial Japon-Estados Unidos definirá en realidad el futuro de la APEC.

⁴² J. Bueno Soria, 'La Asociación de Estados del Caribe', *El Financiero*, 21 agosto 1995.

⁴³ En julio de 1994 se creó la Asociación de Estados del Caribe en Cartagena, Colombia.

⁴⁴ Cabe recordar que México no suscribió más acuerdos, pero sin ser de carácter bilateral.

arriba (get in to get out -of crisis⁴⁵). Huelga hablar de la Iniciativa de las Américas y del Acuerdo hemisférico proyectado en 1990 y puestos al servicio de América continental e insular.

Dentro de estos procesos, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que desde los sesenta ha realizado grandes esfuerzos por conservar la integración comercial de sus once países (que representan al 95% de la población latinoamericana), enfrenta ahora enormes retos por continuar existiendo. Eduardo Alcaraz⁴⁶ considera a este organismo como centro de integración al cual hay que subrayar las nuevas realidades del comercio regional para no agregarlo a la lista de fracasos anteriores:

-La política de apertura comercial generalizada de los países de la ALADI a la competencia externa, y por tanto la preferencia a la negociación comercial de carácter universal y no de producto a producto o sectorial, incluyendo la negociación de temas nuevos como el comercio internacional de servicios.

-La formación de un nuevo y ambicioso tratado de integración subregional (Mercosur) con la misma jerarquía jurídica que el Tratado de Montevideo (1980) y no un acuerdo de complementación económica suscrito al amparo y subordinado a la ALADI.

-Participación de un país miembro de la ALADI en un tratado comercial con países desarrollados (México).

-La culminación de la negociación del GATT, manifestada en la Organización Mundial del Comercio y los nuevos temas de negociación.

-Plan de acción para la configuración de la zona de libre comercio de las Américas.

MERCADO COMÚN DEL SUR DE AMERICA (MERCOSUR)

El mercosur es una unión aduanera, donde las naciones que la conforman aprovecharán la oportunidad para fortalecer la integración subregional y coordinar sus acciones frente a terceros países. El MERCOSUR no es una unidad cerrada y sus integrantes, junto con México y los demás países sudamericanos, siguen siendo miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, la cual tiene el propósito de lograr el Mercado Común Latinoamericano.

⁴⁵ Palacios L. "El nuevo regionalismo latinoamericano." *Comercio Exterior* Abril 1995, pp. 296-302.

⁴⁶ Eduardo Alcaraz "Aladi contra spes" *El Comercio*, 13 abril 1995, *sic* comercio exterior, 24.

En el súbito ensombrecimiento del panorama regional confluyen varios factores. Unos se asocian con las limitaciones estructurales de las economías latinoamericanas y las debilidades de las políticas instrumentadas, mientras que otros entrelazan con circunstancias exógenas y la evolución reciente del sistema financiero internacional.

Relacionado a ello se encuentra la insuficiencia de ahorro interno -manifestada en la escasez de capitales para financiar la inversión productiva necesaria, los desequilibrios en la cuenta corriente de balanza de pagos y la dependencia del capital externo- y la naturaleza especulativa de una gran parte de los cuantiosos flujos financieros que ingresaron a la región a partir de los años noventa.

Es a fines de 1994, cuando México sufre los embates de una severa crisis financiera, la complejidad del sistema financiero internacional ve materializado su peligro. El desmedido crecimiento del déficit de cuenta corriente, la incertidumbre y el alza de las tasas de interés en Estados Unidos, entre otros factores, generaron una gran inestabilidad en los mercados cambiario y de valores, las autoridades mexicanas resuelven liberar el tipo de cambio y sobreviene una devaluación de más de 50%. Este hecho trastornó a los mercados financieros: las tasas de interés se duplicaron en unos cuantos días, el índice bursátil encontró una fuga masiva de capitales que diezmo las ya mermadas reservas internacionales de la banca privada.

La inestabilidad e incertidumbre derivadas de la crisis mexicana afectaron de inmediato a los demás mercados financieros de América Latina. Pronto surgieron dudas sobre la estabilidad del tipo de cambio en países como Argentina y Brasil, con un preocupante déficit en cuenta corriente. En los dos días posteriores a la devaluación de la moneda mexicana, los mercados de valores de esos países sufrieron retrocesos de 8 y 6 por ciento, respectivamente. Unas semanas después la desconfianza de los inversionistas y las crecientes percepciones de riesgo se reflejaron no sólo en la baja de los índices accionarios en los dos gigantes sudamericanos, sino también en los de Chile, Venezuela y Perú. Al mismo tiempo, los inversionistas internacionales se afanaban por desprenderse de las acciones de empresas latinoamericanas en New York. Inmediatamente se cuestionó la viabilidad de todos los

mercados llamados emergentes. Para muchos el primer reflejo negativo de la integración fue testificado por primera vez.

La política económica que hoy se practica en América Latina difiere en muchos aspectos de la aplicada en los países asiáticos con alto crecimiento industrial, debido principalmente a sus compromisos con dos organismos financieros internacionales:

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (IMF/FMI) Y EL BANCO MUNDIAL (WB/BM)

A partir de julio de 1944, se llega a un acuerdo en Bretton Woods para la creación de ambos, quienes fueron incluidos más tarde dentro del sistema de Naciones Unidas. El Fondo Monetario Internacional (FMI/IMF), es un organismo especializado de las Naciones Unidas que desempeña tres clases de funciones interrelacionadas: establece las normas del sistema monetario internacional, presta asistencia financiera en determinados casos a los países miembros, y actúa como órgano consultivo de los Gobiernos.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRD/BIRF) se conoce generalmente por Banco Mundial (BM); teniendo como finalidades básicas la reconstrucción de países afectados por la segunda guerra mundial y ayudar al desarrollo de los países no desarrollados. Siendo a partir de 1948 cuando comienzan los préstamos a los países no desarrollados, la necesidad de estudiar los proyectos para evaluar adecuadamente su rentabilidad, han hecho del BM un organismo no sólo de financiación sino también de asistencia económica.

Actualmente debido al foro de estos dos organismos se les ha considerado como supervisores de las políticas de liberación comercial, temas como el de los flujos de capitales y el financiamiento del desarrollo han sido altamente dirigidos por ambos. Generalmente recomiendan establecer políticas internas con los objetivos de mejorar la calidad del ajuste fiscal, reforzar las políticas económicas atacar la corrupción en la administración pública y acelerar los procesos de desincorporación de paraestatales

para que los países en desarrollo puedan enfrentar el sombrío panorama que representa la creciente competencia de los escasos capitales mundiales.

Dentro del cincuentenario de su creación, el FMI y el BM continúan declarando que los pueblos subdesarrollados o mercados emergentes deben, en primer lugar mejorar su débil capacidad administrativa y políticas económicas. Deben mejorar la calidad del ajuste fiscal general y del gasto gubernamental, aunque problemas como la volatilidad de las inversiones en los mercados de capitales de los países en vías de desarrollo y el riesgo de volatilidad de los flujos de capitales sean reconocidos.

Incluso recomendaron mayores reformas en los pueblos en desarrollo para atraer el capital, porque las perspectivas son un tanto desalentadoras, y sugirieron solamente ser cuidadosos de esas entradas de capitales "porque no se sabe si esos flujos se van a poder sostener y podrían surgir severos problemas. Problemas que al presentarse", es inevitable que se regrese al conocido modelo de adquirir nueva deuda.

GRUPO DE LOS SIETE (G-7)

Desde 1975 funcionan las llamadas "Reuniones de los 7 Grandes", donde los jefes de Estado y de Gobierno de sus integrantes⁴⁷ para discutir informalmente las cuestiones globales del momento. Este grupo ha venido desempeñándose últimamente para discutir y plantear las nuevas negociaciones sobre la liberación del comercio mundial. La importancia de este grupo reside en que son quienes en última instancia, determinan las directrices a seguir dentro de cada categoría de la economía internacional. En la última reunión el tema giró en torno a la importancia de mantener al dólar y los tipos de cambio de manera más estable a nivel internacional.

2.4.2 LOS TRATADOS BILATERALES

Por la amplitud del tema, sólo describiremos las principales diferencias entre los acuerdos bilaterales de comercio registrados últimamente en Latinoamérica.

⁴⁷ Como el caso mexicano a inicios de 1995

Los hay de alcance parcial (Argentina y Chile), otros más amplios, como el chileno-mexicano; también hay países que mantienen un intercambio comercial sin que medie algún tipo de convenio. Algunos acuerdos incluyen economías de tamaño similar y proximidad geográfica, como Argentina y Brasil, Colombia y Venezuela, Ecuador y Perú, El Salvador y Guatemala; otros se celebran entre un país grande y uno pequeño sin proximidad geográfica, como Chile y México. La diversidad de los acuerdos bilaterales, en particular los de economías de diferente tamaño, generan más limitaciones y dificultades que las formas de integración más amplias conocidas hasta ahora.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

1) En un tratado bilateral de economías de distintos tamaños el país más pequeño no cuenta con la fuerza que tendría si formara parte de un bloque comercial más amplio. (El tema de ejemplo es la exclusión de la manzana y el frijol entre Chile y México).

2) Otro caso es cuando un bloque regional protege los intereses de sus países miembros por encima de los intereses de terceros con quienes se tiene un tratado bilateral. La interpretación y cualquier expansión del convenio puede depender en gran medida de la buena voluntad del socio comercial más fuerte y de los intereses de sus sectores más protegidos. Como parte de un bloque de países más grande, los pequeños podrían proteger mejor sus intereses y exportaciones. Por ejemplo, los agricultores franceses ejercieron un efecto limitado en las negociaciones multilaterales del GATT, pero no pudieron detenerlas. Sin embargo, después de muchos años, los agricultores de la Unión Europea tuvieron una influencia definitiva en la obstrucción del acceso de los productos agrícolas; el renombrado caso de la guerra de las bananas y la del café. Por esta razón es difícil aceptar que un simple tratado bilateral solucione este tipo de problema.

3) Puede suceder que un tratado bilateral afecte las preferencias de un convenio anterior. Ello podría ocurrir en el hemisferio occidental si, por ejemplo, Estados Unidos o México celebran tratados bilaterales

⁴⁸ Estudios de las Naciones Unidas sobre el Comercio Internacional. Véase también una representación de las Comunidades Europeas.

independientes con varios países del área, situación similar a la de la Unión Europea con los países africanos, del Caribe y del Pacífico y los mediterráneos. En ese escenario, Estados Unidos o México se convertirían en el eje regional de una serie de tratados bilaterales y lo más probable es que no se formara ni un solo mercado integrado.

4) Los tratados bilaterales pueden suscribirse y entrar en vigor más rápidamente, pues sólo intervienen dos países; se evitan las complejidades propias de las negociaciones entre numerosas naciones. Así, la economía chilena busca afanosamente suscribir tratados bilaterales con los países vecinos y Estados Unidos. Los acuerdos de Chile con México, Venezuela, Argentina y Bolivia son algunos ejemplos. Actualmente el país andino considera que la aproximación bilateral del comercio es más eficaz para ganar acceso a los mercados de las naciones con políticas macroeconómicas estables y regímenes comerciales abiertos, sin soslayar la autonomía de su comercio global.

5) Tomando en cuentas las dificultades inherentes a los tratados bilaterales y las características del tratado Chile-México como ejemplo de este tipo de integración, es de suma importancia que los países de la región estudien modalidades -ya existentes- al seleccionar una política comercial. Dichas modalidades se basan en agrupaciones subregionales, como los modelos del Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

6) Las agrupaciones regionales como el Mercosur eliminan las complejidades propias de los tratados bilaterales y tienen la ventaja de unir economías y culturas similares. Pueden emprenderse como meta final o para mejorar la posición negociadora con otras agrupaciones regionales. Sin embargo, las economías más pequeñas del Mercosur se muestran escépticas al respecto. Las diferentes políticas de ajuste estructural adoptadas por los dos principales países de dicha agrupación, Brasil y Argentina, y los desacuerdos entre los más pequeños y los más grandes, han creado incertidumbre y demora en la puesta en práctica de ese esfuerzo integrador.

7) El modelo del TLC evoca más lo que la Unión Europea inició hace más de 40 años: la asociación gradual de países de una misma zona para formar un gran bloque regional. Este tipo de integración

funcionaría mejor si se sumara a una política redistributiva sólida para homogeneizar los diversos niveles de desarrollo, proporcionara un claro incentivo para las economías complementarias y estableciera el requisito de que todos los países promuevan los principios democráticos. Si así fuera y las negociaciones se basarán en la reciprocidad permitiendo diferencias en los niveles de desarrollo económico, este modelo representaría una aproximación sólida en las actuales condiciones mundiales. Sin embargo, todas las naciones participantes deben demostrar su compromiso e interés. En este caso del TLC, la principal economía -la estadounidense- debe estar dispuesta a impulsar este tipo de integración. En un gran mercado las autoridades tienden a no interesarse en la ampliación, en vista del riesgo de las mayores complicaciones que representan la participación de más países. Los grupos de interés son otro factor importante al determinar si puede expandirse un tratado de libre comercio o una unión aduanera. Los grupos que promueven el proteccionismo y se benefician de la desviación de las corrientes comerciales que genera un tratado de libre comercio pueden mostrarse renuentes a incluir una mayor competencia. Por otro lado, Estados Unidos, ante tantas dificultades para ratificar el TLC, podría optar por posponer o demorar indefinidamente la entrada de otros países.

En el caso de la integración basada en el TLC, los primeros promotores parecen ser los países más pequeños que desean proteger las grandes exportaciones a Estados Unidos, pues les preocupa el incremento del proteccionismo y esperan fomentar la inversión. Es decir, antes de que el mundo se adentre más en agrupaciones regionales, quieren asegurarse el acceso a las negociaciones y a los beneficios. Esto coloca a Estados Unidos en una posición negociadora inusualmente poderosa. Se ha dicho que durante las negociaciones del TLC, el gobierno mexicano concedió más de lo que obtuvo a fin de asegurar el acceso al mercado y facilitar la firma del acuerdo comercial.

Reafirmando entonces, al seleccionar un modelo u otro los países deben tener en la mesa varios puntos básicos:

- 1) Existe una correlación directa entre los beneficios de los tratados de libre comercio y la intensidad de las barreras proteccionistas.

- 2) El tamaño de la zona de libre comercio y la competitividad de la estructura productiva de un país.
- 3) Al adoptar un modelo específico no necesariamente se aseguran efectos positivos o negativos.
- 4) Las políticas macro y microeconómicas sólidas, las buenas redes de transporte y los regímenes políticos estables, entre otros puntos, tienen un papel más preponderante a la hora de negociar.

En pocas palabras, las zonas de libre comercio estimulan el crecimiento, pero no necesariamente lo generan⁴⁹.

⁴⁹ *¿Cómo se debe negociar? ¿Cómo se debe negociar? Comercio Exterior, febrero 1995, Pp. 125-131.*

Capítulo 3
LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO
EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

(Breviario)

Para muchos autores, hablar del sector externo es hablar del desequilibrio económico con el que México ha vivido durante todas sus épocas: desde la Independencia, el Porfiriato, la época comprendida en la Revolución, los gobiernos post-revolucionarios y los de la época desarrollista. Es durante esta última época cuando incluso se consideraba saludable el endeudamiento externo y nivelar el desequilibrio en cuenta corriente mediante la importación de capitales⁵⁰. Durante toda la historia del comercio exterior de México, éste ha dependido siempre de la política que utiliza el gobierno en turno para buscar el desarrollo del país. En su mayoría, las políticas seguidas se resumen en importación de capital, fomento a las exportaciones y control del tipo de cambio; todas ellas de corto plazo y sin atacar las causas estructurales del desequilibrio.

La estructura y composición del comercio exterior de México, se consideraba como la de un país subdesarrollado productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados y bienes de capital (observable al menos, hasta 1975). Durante los ochentas, aún son importantes las materias primas, pero en definitiva son desplazadas por el petróleo que se vuelve el artículo central de las exportaciones de esta década. Para los años noventas, el panorama cambia, perdiendo importancia las materias primas agropecuarias y minerales; y toman ahora un papel preponderante las manufacturas.

México se integra desde los ochentas en forma lenta al llamado nuevo proceso de acumulación a escala mundial o también identificado como "nueva división internacional del trabajo", en la que se vuelve esencial el aprovechamiento por parte del gran capital monopolista internacional de otras ventajas comparativas de países subdesarrollados como es el bajísimo costo de la mano de obra para realizar el proceso de la maquila. Donde el mayor proceso de las exportaciones de manufacturas lo absorbe la industria automotriz y de autopartes, en su mayoría en manos del capital extranjero. Siguiéndole en importancia la industria química y productoras de maquinaria y equipos transnacionales. Le siguen

algunas empresas monopólicas del capital privado nacional, quienes completan el renglón de exportaciones manufactureras⁵¹.

3.1 ESTRUCTURA Y FORMACION

Es México un claro ejemplo de que la instauración de su política comercial siempre ha presentado problemas de coordinación técnico-administrativa, que básicamente han llevado hacia la dispersión en numerosos organismos los esfuerzos de esta política comercial a corto y largo plazo. Cabe resaltar que dicha política siempre ha recaído en varios organismos los cuales a menudo duplican sus funciones y/o crean trabas administrativas que siempre desalientan al exportador. Además no se debe de dejar de lado el tipo de exportador que durante años estas instituciones han pretendido apoyar y dista demasiado de la realidad y la necesidad del exportador mexicano.

Internacionalistas han definido a la gran falla de México respecto a carecer de proyecto estratégico, de rumbo geopolítico y de dimensión económica⁵², prueba de ello es que México no ha sabido sacar provecho de sus recursos naturales, como lo es el petróleo, dentro de su estrategia comercial.

ESTRUCTURA Y FORMACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN MÉXICO

La legislación comercial de México parece relativamente poco compleja. La norma comercial básica es la Ley de Comercio Exterior que desarrolla el artículo 131 de la Constitución. Otras leyes importantes que tienen relación con el comercio son la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación y la Ley Aduanera. El Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), y el Programa Nacional de Comercio Exterior establecen las directrices y objetivos generales en el área del comercio, cada sexenio pueden cambiar de nombre ó tener programas alternos para reforzarse, pero son ambas las estructuras tradicionales.

En el ámbito del comercio internacional, México es miembro fundador de la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio (ICITO), establecida en 1986. Ha participado activamente en la

⁵⁰ Torres Goyraán, R. *Teoría del Comercio Internacional*. McGraw Hill México 1986. 516 pp

⁵¹ TELMEX, TELEVISIA GRUPO VITRO ALASA CEMEX, Cementos Azules

Ronda Uruguay. Actualmente, el Acuerdo General (GATT) ha sido incorporado como ordenamiento jurídico nacional. México se ha adherido a cuatro Códigos de Conducta de la Ronda de Tokio (1973-1979): Obstáculos técnicos al comercio, Procedimientos para el trámite de licencias de importación, Antidumping y Valoración en Aduana, además, tiene la situación de observador en el marco de otros códigos. Siendo también el primer país en desarrollo que consolidó todo su arancel en el momento de su adhesión al Acuerdo General⁵³.

LEGISLACIÓN

Es el congreso quien tiene la facultad para legislar sobre la cuestión relacionada con la política comercial, incluyendo el establecimiento de impuestos sobre comercio exterior (art.73 Const.). La ejecución y el control de la política exterior están encomendados al poder ejecutivo, quien también está facultado para concluir y firmar todo tipo de acuerdos internacionales, incluidos los de carácter comercial. Sin embargo, los tratados internacionales deben ser aprobados por el Senado, el cual tiene la posibilidad de controlar las actividades del Ejecutivo a través de los informes anuales que el Presidente rinde al Congreso (art.76 Const.).

El derecho de iniciar leyes, incluidas las comerciales, compete al Presidente, a los miembros del Congreso de la Unión o a las legislaturas de los Estados (art.71 Const). Es el Congreso quien debate las propuestas de ley y somete al Presidente a la legislación aprobada para su promulgación. Para entrar en vigor, la legislación ha de ser publicada en el Diario Oficial. El Presidente está facultado también para promulgar normas de carácter reglamentario, basadas en las leyes aprobadas por el Congreso, que también han de ser publicadas en el Diario Oficial para entrar en vigor. El poder Judicial deberá garantizar que la ejecución de las leyes sea conforme a los principios consagrados en la Constitución.

⁵³ Véase "El Comercio Exterior de México y la Organización Mundial del Comercio", *El Financiero*, 7 de abril de 1993, p. 46.

⁵⁴ Véase "El Comercio Exterior de México y la Organización Mundial del Comercio", *El Financiero*, 7 de abril de 1993, p. 4-5.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se encarga de la ejecución de la Ley de Ingresos y de la legislación del impuesto sobre el valor añadido, impuestos indirectos e impuestos a la exportación y a la importación.

FORMACIÓN Y EJECUCIÓN

La formación y ejecución de la política comercial está a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). También es responsable la SECOFI de las negociaciones comerciales. La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE)⁵⁴ es un órgano consultivo, presidido por la SECOFI, que tiene por misión estudiar y proponer directrices generales y cambios en materias que afectan al comercio.

Las principales funciones de la SECOFI son diseñar la política general de México en las esferas de la industria, el comercio interior y exterior, el abastecimiento y los precios; establecer políticas de industrialización, distribución y consumo de productos agropecuarios, ganaderos, forestales, mineros y pesqueros; promover el comercio exterior de México, definir los aranceles y los precios oficiales internos; estudiar y determinar los incentivos fiscales necesarios para la promoción industrial, el comercio exterior e interior, el abastecimiento y garantizar su cumplimiento. También es su responsabilidad la reglamentación de las inversiones extranjeras y la propiedad intelectual.

Tras los cambios introducidos en enero de 1994, las principales estructuras dentro de SECOFI son:

- La Subsecretaría de Negociaciones Comerciales
- La Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversión Extranjera
- La Subsecretaría de Industria
- La Subsecretaría de Comercio Exterior

⁵⁴ Junto al sector comercio de CACCE, la SECOFI y Banco Central (Banxico), los cambios provenientes de otras instancias son canalizados por SECOFI.

Las Subsecretarías de Negociaciones Comerciales Internacionales y de Comercio Exterior e Inversión Extranjera tienen bajo su responsabilidad todas las cuestiones relacionadas con el comercio exterior. La unidad de prácticas comerciales internacionales es el principal órgano administrativo encargado de la administración de medidas antidumping y compensatorias.

La SHCP interviene en asuntos relacionados con el comercio exterior, elaborando y estudiando iniciativas en la ley de ingresos, recaudar impuestos, definir incentivos, dirigir servicios de aduanas, inspección, supervisar el sistema bancario del país, autorizar operaciones basadas en créditos públicos, gestionar la deuda pública y dirigir la política monetaria y fiscal. Participan además indirecta o directamente la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Energía, Minas e Industria Paraestatal, de Salud; Comunicaciones y Transportes, Pesca y Relaciones Exteriores⁶⁵.

ÓRGANOS CONSULTIVOS

No existen organismos independientes que asesoren formal y públicamente en México sobre cuestiones de política económica general, incluida la política comercial. El Gobierno Mexicano formula la política comercial en "estrecha consulta" con el sector privado en el marco de mecanismos específicos previstos para la negociación de acuerdos de libre comercio. Aunque existen otras estructuras de coordinación entre el Gobierno y el sector privado, las cuales no están directamente vinculadas a negociaciones comerciales (ejemplo: la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) y algunos representantes de sectores productivos).

La participación del sector privado en estas negociaciones en calidad de "órgano consultivo" ha aumentado y dio por resultado un supuesto nivel de cooperación e interrelación entre el gobierno y los intereses empresariales privados en este sexenio. Las autoridades consideran que esta colaboración entre ambos sectores ha sido positiva, esperando que adquiera un carácter permanente.

⁶⁵ Cabe hacer la mención de que no se resalta la participación de la CSSE, quien a mi juicio debería tener mayor peso dentro de la política comercial exterior.

En el caso concreto de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), el gobierno establece un procedimiento de consulta directa con el sector privado a través de un organismo coordinador, la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), creada bajo los auspicios del Consejo Coordinador Empresarial (CCE)⁶⁶. La COECE trabaja como asesor del sector privado al gobierno mexicano en cuestiones relacionadas a la negociación de acuerdos de libre comercio, donde están representados los sectores agrícola, industrial y de servicios.

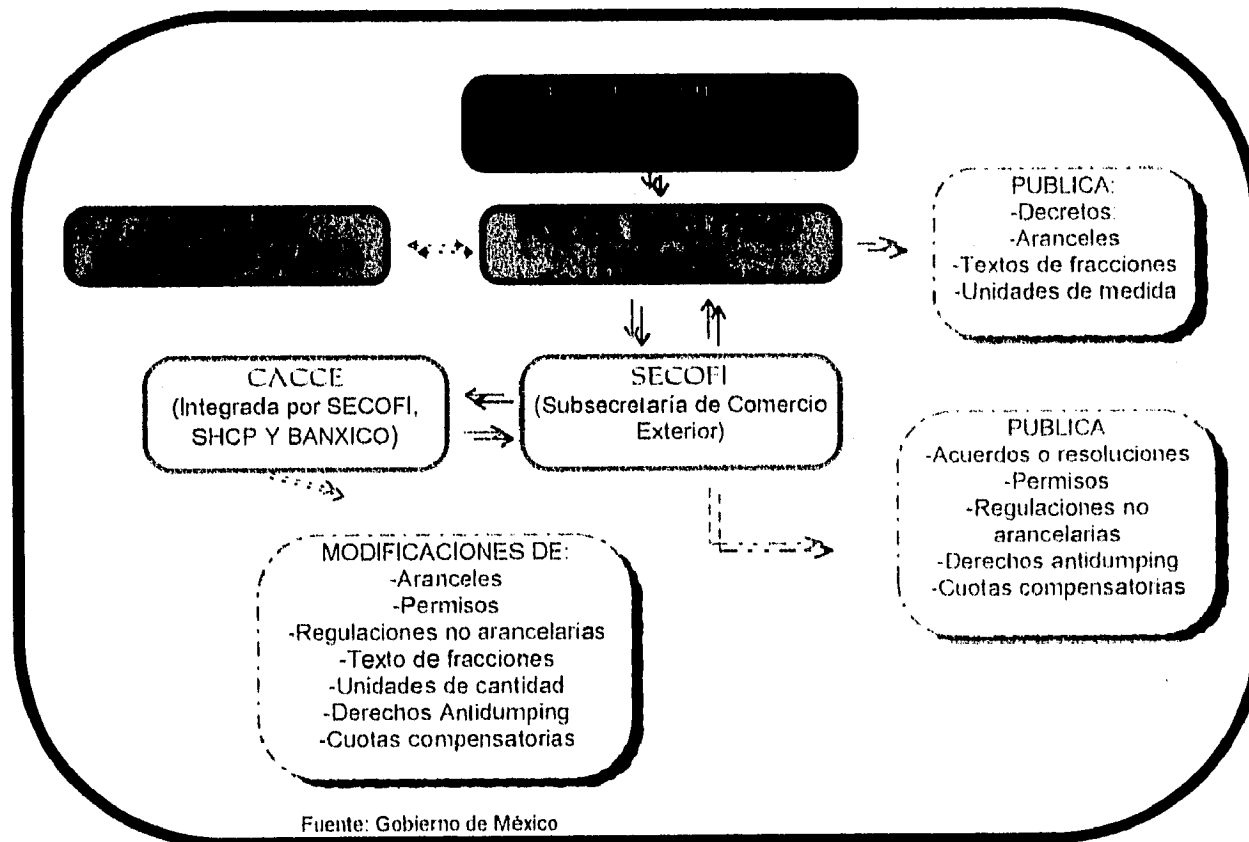
ÓRGANOS DE EXAMEN INDEPENDIENTES

No existen hasta el momento ningún órgano independiente del gobierno que legalmente esté autorizado para examinar pública y periódicamente la política comercial. El Congreso debate los cambios políticos importantes, sin embargo, ello no implica que constantemente se cuestione la política comercial llevada a cabo, pero estos cuestionamientos no tienen ni la difusión ni la promoción necesaria para crear una conciencia más objetiva acerca de la política comercial ejercida por el Gobierno en turno.

Además, como se observa por la descripción anterior, el gobierno mexicano ha pretendido "corporativizar" a los sectores productivos y a las principales organizaciones empresariales mexicanas sin que éstas tengan mucho margen de maniobra al no ser directamente quienes determinen en última instancia el tipo de negociación que en cada acuerdo se realiza, pues no por algo se les denomina el "cuarto de al lado".

FORMACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN MÉXICO

Gráfico 1.1



66 El CCE fue creado en 1975, para coordinar las políticas de las federaciones empresariales sectoriales y promover las políticas económicas favorables

OBJETIVOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

México mantuvo hasta principios del decenio anterior una política comercial restrictiva que formaba parte de una estrategia de sustitución de importaciones destinadas a promover la industrialización. El régimen comercial aislaba considerablemente al sector industrial de la competencia internacional, sin embargo, este régimen es modificado considerablemente, pasando a ser considerado uno de los más abiertos del mundo. La liberalización comercial fue un elemento importante del programa de transformación estructural aplicado a partir de 1983 y acelerado desde 1989. México cambia entonces radicalmente sus objetivos comerciales sostenidos desde 1940 por unos totalmente contrarios.

El objetivo central ha sido conformar un sistema productivo eficiente y competitivo que permita la mayor participación de los productos mexicanos, prueba de ello es que México no ha sabido sacar provecho de sus recursos naturales, como lo es el petróleo, dentro de su estrategia comercial⁹⁷.

TIPO E INCIDENCIA DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

ARANCELES

Los aranceles *ad valorem* son el principal instrumento de protección en la frontera. Los derechos de importación oscilan ahora entre el cero y el 20 por ciento, resultando un promedio simple de 13 por ciento. La estructura arancelaria es relativamente uniforme, pero la progresividad de los aranceles aplicados a la mayoría de las categorías de productos ofrece a los productores nacionales finales una protección efectiva más alta que a los productores de bienes intermedios y materias primas.

PREFERENCIAS ARANCELARIAS

⁹⁷ Alfredo Luján "Importancia de la Geopolítica y la Geoeconomía". *El Financiero* 1-7 abril, 1990, internacional 46

69

Actualmente se otorgan preferencias arancelarias a las importaciones procedentes de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a través de una serie de acuerdos bilaterales y regionales. México también ha concluido bajo estas preferencias y dentro del marco de la ALADI, sus acuerdos bilaterales con la región.

IMPUESTOS

Existen un impuesto sobre el valor añadido y los impuestos especiales de consumos, los cuales son internos y afectan tanto a las importaciones como a las mercancías de producción nacional. Estos no discriminan las importaciones ni establecen diferencias entre proveedores extranjeros.

OTRAS RESTRICCIONES

Se han suprimido las restricciones no arancelarias a la importación y existen ahora aproximadamente un 2% de líneas arancelarias sometidas a licencias de importación. Está prohibida la importación de 17 productos, principalmente drogas y sustancias ilegales. México aplica las resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas que prohíben el comercio con ciertos países. Otro tipo de restricción son los requisitos de contenido mínimo nacional vinculados a ciertos programas de incentivos.

REGLAS DE ORIGEN

México no aplica normas de origen específicas a las importaciones procedentes de fuentes n.m.f Sin embargo, las importaciones preferenciales (ALADI, TLC) están sometidas a las normas de origen establecidas por ellos mismos con el fin de evitar la triangulación de los mismos. Otras medidas relacionadas con esto son las normas y reglamentos técnicos, los reglamentos y controles sanitarios y fitosanitarios.

ZONAS FRANCAS

Existen en México cinco zonas francas con el fin de promover su desarrollo económico y el comercio en general. También se ha simplificado el régimen de exportación, los impuestos a la exportación se han reducido y actualmente sólo afecta a 24 productos. Los productos que necesitan licencia de exportación

los principales productos agrícolas y ciertos productos textiles y prendas de vestir especificados en el Acuerdo Multifibras.

En México no existe una oficina central de compras del sector público, cada organismo y empresa realiza sus compras a través de licitaciones públicas, mencionamos esto porque dentro del GATT existe un Convenio de Conducta con este título. Como miembro activo del GATT, México se ha valido de su participación y de su compromiso con el mismo, basándose en el sistema multilateral de comercio, como un elemento crucial para consolidar las reformas comerciales y económicas a que ha procedido en el último decenio.

3.2 EL NEOLIBERALISMO

Aunque se ha denominado formalmente a la política desempeñada en el periodo comprendido entre 1989-1994, "Liberalismo social", José Luis Calva⁵⁸ aclara que se debe hacer un análisis económico político de los rasgos distintivos de nuestro liberalismo social histórico.

La expresión liberalismo social fue acuñada por Jesús Reyes Heróles⁵⁹ para caracterizar la corriente de pensadores y actores sociales, caracterizado por cuatro rasgos:

- la separación del liberalismo económico clásico en materia de comercio exterior, rechazando el libre cambismo y adoptando una política comercial pragmática básicamente proteccionista
- concepto de la propiedad agraria
- la organización colectiva y autónoma de los trabajadores como instrumento para lograr un reparto equitativo
- profunda vocación y práctica democrática

Así, el liberalismo social difiere de la práctica económica del gobierno salinista por ser este último librecambista, esta política comercial restringe la lucha colectiva de los trabajadores, promueve la

58 Investigador del Colegio de México y del Instituto de Investigaciones Económicas de la IANAM.

59 Jesús Reyes Heróles. *El liberalismo social mexicano* (México: UNAM, 1982).

distribución regresiva del ingreso y achica las funciones del Estado como promotor de bienestar. La reforma neoliberal se caracteriza por prácticas políticas corporativas y autocráticas.

Los críticos del liberalismo lo han hecho único responsable de la miseria y el desempleo que vive un número considerable de seres humanos. En estos últimos años, donde políticas neoliberales se han aplicado y conjuntan aperturas de las economías junto a un control inflacionario vía política de ingresos han originando costos sociales que conllevan a la aplicación de planes de choque recesivos, lo que obliga a plantear nuevos programas con una actitud más humanista. Aún así, los problemas de pobreza y desempleo no son el resultado inmediato de dichas políticas neoliberales, sino que fueron gestados desde la aplicación de estrategias estructuralistas y populistas en décadas pasadas que pretendían erradicar la pobreza a costa de un mayor endeudamiento y dependencia del exterior. En América Latina el estructuralismo planteaba el apoyo temporal al desarrollo de la industria tomando carácter de permanente dando origen al paralelismo afectando el propósito de crear una industria sólida y dinámica, por una ineficiente, subsidiada y dependiente de tecnología externa. El populismo sólo dio soluciones superficiales y temporales, sin resolver los problemas de fondo. El estructuralismo y el populismo permitieron el surgimiento de factores que hicieron entrar en contradicción a estas estrategias (la estanflación de los años 80) y del cual México no fue la excepción.

El modelo de choque aplicado a partir de los 80's busca modificar radicalmente la estructura económica nacional y establecer de esta manera nuevos cimientos para el crecimiento económico. El cambio implica pasar de un mercado cautivo a uno de libre competencia. Dejar abierta la discusión en cuanto a costos sociales que esta política neoliberal ha traído consigo a pesar que la historia señala para algunos que el liberalismo ha demostrado consistencia en sus fundamentos y en los beneficios de la libre empresa, y ésta a su vez ha propiciado todos los adelantos técnicos; es tema para discusión posterior. También han afirmado que la consistencia del liberalismo está basada en el mismo materialismo dialéctico⁶⁰, el cual establece que todo modo de producción genera su antítesis en las propias entrañas.

60 Jorge Martínez Moreno: "El capitalismo porvenir del siglo", *El Financiero* 12 de 1994, see *Análisis*, 57a

LA DECISIÓN PARA EL CAMBIO

Después de la crisis de la deuda de 1982, México puso fin a su política proteccionista y de intervención estatal y empezó a adoptar una estrategia de desarrollo orientada al exterior donde el sector privado es el promotor. Esta estrategia recibió un fuerte impulso a partir de 1988, con ayuda de los planes Estadounidenses Baker y Brady para reestructuración de la deuda. En el periodo 1983-85 con apoyo del FMI, se inicia una serie de cambios políticos concretados en el Programa de Inmediata Reordenación Económica (PIRE), destinado a establecer las condiciones necesarias para la estabilidad económica y de precios mediante una corrección drástica del desequilibrio fiscal. A partir de 1985 una nueva reestructuración de la deuda ofreció a México la oportunidad de convertirse en el primer beneficiario del Plan Baker.

El eje principal del PIRE era la aplicación de una política financiera más estricta y la realización de un ajuste fiscal. México se encontraba en graves dificultades fiscales debido al costo que representaba el servicio de la deuda pública; un elemento importante de esta situación eran los problemas exteriores derivados de la necesidad de atender al servicio de la enorme deuda exterior mexicana con los tipos de interés.

Entre 1985 y 1987, el PIB real disminuyó un 3 por ciento, la inflación se aceleró hasta llegar a más del 130 por ciento y el excedente del comercio de mercancías disminuyó rápidamente. El Plan Baker de renegociación de la deuda fue respaldado en 1986 con medidas destinadas a sanear la hacienda pública, liberalizar el comercio internacional y combatir la inflación. No obstante, la inflación y las expectativas de inflación seguían siendo elevadas. Al estallar la crisis de los mercados de valores en octubre de 1987, México se vuelve a sumir en una crisis de confianza que provocó nuevas salidas importantes de capital y lo obligan a retomar un nuevo plan de acción.

Los programas de estabilización económica instaurados entre 1982 y 1987 se caracterizaron por la aplicación de tres paquetes de políticas antiinflacionarias:

- a) reducción y eliminación del déficit fiscal, mediante la contracción del gasto público, el incremento de los ingresos fiscales vía aumento de la tributación y alza de precios de bienes y servicios públicos, así como la venta o liquidación de empresas paraestatales
- b) contracción de la demanda interna agregada mediante el instrumento anterior más el deterioro salarial y la restricción del crédito
- c) reducción de presiones en balanza de pagos mediante el mantenimiento de un superávit comercial y de cuenta corriente a través de las políticas anteriores, más la permanente subvaluación del tipo de cambio, el alza de las tasas internas apertura de interés y en menor medida, el fomento de las exportaciones mediante la a la importación de insumos y equipos, la desregulación y el apoyo crediticio.

Teniendo efectos contraccionistas sobre la producción, la inversión y el empleo, sin que se consiguiera la estabilización de los precios estos programas continuaron. A partir de 1983 el gobierno mexicano firma una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para hacer una revisión de los sistemas de protección industrial. El Estado Mexicano decide iniciar así una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles (que eran entre el 10 al 20% ad valorem) mostrando la tendencia a abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para supuestamente obligar a la industria local a competir con ellas, a manera de seguir contando con el apoyo financiero del FMI por la urgencia de recursos frescos y de obligaciones vencidas.

México se abre al exterior con una política comercial no instaurada en razón de los intereses de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino obedeciendo a presiones externas. Esta presión externa principia con la Ley de Acuerdos Comerciales de los Estados Unidos (1979), las cuales obligan a los socios de los EUA a eliminar subsidios a sus exportaciones, ser más liberales, pero sobre todo, a resolver controversias comerciales en el seno general del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Esta posición se reitera posteriormente en 1984 con la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, que deja implícito que los "socios" que no liberalicen su

comercio quedan a condición de ser eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias⁶¹.

Concluyendo, la denominada primera etapa de la apertura económica mexicana no implica más ventajas para México que poder seguir disfrutando de las bondades del comercio con EUA, sobre la base del superávit comercial que teníamos con este país en 1985. Esta situación la aceptaron otros países en vías de desarrollo, mediante lo cual, Estados Unidos busca solucionar sus problemas internos de deuda y déficit comercial mediante este tipo de apertura en sus socios comerciales y principales zonas de influencia, no basta recalcar que México tiene que acceder por el importante porcentaje de flujo comercial que mantiene con los EUA.

Dentro este razonamiento se explica porqué de los primeros pasos para la apertura al exterior, el ir sustituyendo los sistemas de permisos previos por aranceles (10 y 20%) fue el primero y más rápido de otros países, ya que para finales de 1985, 90% de la tarifa de importación estaba liberada y sustituida por aranceles.

3.3 EL SISTEMA DE LA APERTURA

PRIMERA ETAPA

EL INGRESO AL GATT

Desde su firma en 1947 este Acuerdo ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial. La cláusula de la Nación Más Favorecida (nmf), la cual implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General, resolver controversias mediante la negociación, profundizar la negociación de la liberalización comercial y atender diversos asuntos, son las principales actividades a las que se comprometen los contratantes en dicho acuerdo.

En un principio México se niega a participar en tal acuerdo, ya que consideraba que el grueso de las decisiones se tomaban preponderantemente por las potencias comerciales, quienes imponen los

61 *La apertura económica de México al comercio de mercancías: Aspecto Jurídico*, febrero 1981 y julio 1985, 1066-1074

lineamientos generales y particulares. México participaba como observador, pero el problema comienza cuando EUA empieza a presentar una serie de desequilibrios internos, como lo es el déficit comercial. Es en 1978 cuando México pide su integración bajo ciertas presiones, y después de la elaboración de un protocolo en 1979, una consulta popular rechaza la adhesión. En consecuencia de la actitud mexicana, los EUA lanzaron la Ley de Acuerdos Comerciales y la amenaza de sanciones compensatorias seguida de una avalancha de impuestos compensatorios. Con ello y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI (consecuencia de la crisis de la deuda externa mexicana), México se inicia en el conocido proceso de apertura al exterior e ingreso al GATT.

Es entonces cuando las bases de esta política quedan establecidas y rápidamente consolidadas en 1986, pues alrededor de 90% de la tarifa de importación se liberó. Cabe hacer la aclaración que México ya había liberalizado su comercio, eliminado subsidios a sus exportaciones, suscrito el entendimiento comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, lo que hacía el ingreso al GATT innecesario pues de forma bilateral con Estados Unidos y con las cartas de intención firmadas con el FMI la política comercial mexicana se complementaba totalmente a la de Estados Unidos y sin embargo se declara en 1986 la integración plena⁶² Teóricamente recibiendo un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales y considerando sectores estratégicos a la agricultura, los energéticos y las ramas automotriz y farmacéutica, México se integra como país en desarrollo con el llamado Protocolo de Adhesión.

Dicho protocolo plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, la cual se convirtió en el eje de la política económica del sexenio salinista. La tesis central es favorecer la modernización de la industria nacional y obligarla a actualizarse mediante la competencia con el fin de lograr el cambio estructural que nos llevará a la reconversión o modernización industrial.

La recesión internacional y el recrudecimiento de prácticas proteccionistas de las potencias, implican que este cambio tendrá algunas dificultades, aunada a la peor crisis de la industria nacional, pues a

pesar de los créditos que se tratan de otorgar, éstos se mantienen sumamente altos en tasas de interés y la demanda nacional se ha restringido.

En 1993 de lo poco que queda de la industria nacional, no está en condiciones de competir con los gigantes de la tecnología moderna y esta posición de exigir la modernización de la pequeña y mediana empresa resulta poco realista sin contar con los sucesos a finales de 1994 que hacen aún más precaria su situación.

LA INSTRUMENTACION DE LA APERTURA

La instrumentación de la apertura se organizó en un sistema que contenía tanto al Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX). El PRONAFICE dado a conocer en agosto de 1984, ya plantea la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no así a las importaciones, lo cual se tradujo en la práctica como facilidades para incrementar importaciones. Además de la sustitución por aranceles, de los subsidios a las importaciones y la cancelación del Régimen de Devolución de Impuestos (CEDIS 1977-1983)⁶³ las exportaciones y los ajustes a los créditos preferenciales de las mismas, estos programas se plasman para dar forma a la apertura externa sin olvidar las limitaciones internacionales.

El PROFIEX (abril de 1985), pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se ha venido ofreciendo, junto con el apoyo de las instituciones como el IMCE*, BANCOMEXT, FOMEX* y SECOFI⁶⁴

El memorándum de entendimiento comercial México-EUA 1985 es calificado como el antecedente más cercano al TLC y otro elemento básico en base al cual se determina la apertura de México frente al

⁶³ Los CEDIS son sustituidos por la devolución del IVA a las empresas de comercio exterior

⁶⁴ El Instituto Mexicano de Comercio Exterior ha desaparecido y FOMEX, se integró a Banco Nacional de Comercio Exterior, la Secretaría de Comercio se encarga ahora de la ventajilla única y de los Certificados de Origen

exterior. El gobierno mexicano acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, la limitación para el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones o limitar los acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés y a cambio, los EUA aceptan otorgar la posibilidad de defendernos ante el Congreso Estadounidense de acusaciones como estar subsidiando nuestros productos (conocido como la prueba del daño)⁶⁵.

A raíz de la crisis de la deuda de 1982, México puso en marcha una reforma global de su economía, incluida la política comercial y de inversiones con el fin de promover una asignación eficiente de los recursos, hacer más competitiva la economía e integrarla en la economía mundial. El ritmo de las reformas estructurales, entre ellas la liberalización del comercio, la desregulación y la privatización, se aceleró en 1985. La adhesión al GATT en 1986 propulsó todavía más el proceso, en particular la supresión de licencias de importación, la consolidación y reducción de aranceles, que también fueron reducidos.

Dentro de los objetivos de la política comercial se incluye a la promoción de las exportaciones distintas al petróleo, la igualación de los niveles de protección efectiva en distintos sectores y nuevas supresiones de obstáculos no arancelarios.

SEGUNDA ETAPA

CONSOLIDACIÓN DEL MODELO

Los resultados de la economía mexicana en los últimos cinco años muestran hasta qué punto la liberalización del régimen internacional del comercio e inversiones y los programas globales de reajuste macroeconómico se complementan y refuerzan mutuamente. La liberalización del comercio, la adopción de políticas financieras cautas, una gestión fiscal prudente y el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo son mostradas como factores esenciales para llevar a cabo una reforma estructural.

65 *El Comercio Exterior*, México-EUA, *La política de comercio exterior*, Ed. Financiera, 10 abril 1985, 34.

La estrategia aplicada a partir de diciembre de 1987 mantiene los dos primeros paquetes de políticas estabilizadoras de la primera etapa (ver punto 2.3), pero el tercer paquete es substancialmente modificado mediante la fijación o casi fijación del tipo de cambio, la aceleración de la apertura comercial, el establecimiento de expectativas inflacionarias en un porcentaje determinado por el aumento autorizado del salario mínimo nominal y el abandono del objetivo de mantener el superávit en comercio exterior y en cuenta corriente, pasándose a una situación deficitaria que hasta 1994 se equilibró con el ingreso de ahorro externo.

Con estos resultados, se hacía necesario modificar los principios e instrumentos de la política de estabilización económica para hacerla sostenible en el largo plazo y compatible con el crecimiento, lo cual implicaba establecer y mantener un tipo de cambio competitivo, racionalizar la apertura comercial (aprovechando al máximo los márgenes de maniobra que son permitidos en el GATT y el TLC, de manera de obtener una política comercial por lo menos similar a la de nuestro principal socio comercial, así como instaurar políticas sectoriales que fomenten el desarrollo y la articulación interna del aparato productivo pero la estrategia del cambio estructural o modernización económica que se propuso elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de nuestras exportaciones ("so pena de depender nuevamente en el futuro de recursos externos en forma excesiva⁶⁶"), arrojó resultados exactamente contrarios a los esperados.

Esta estrategia neoliberal desplegada con especial celo a partir del Pacto de Solidaridad Económica (PSE-1987), erigió la estabilización de los precios como su prioridad principal, utilizando como instrumentos centrales de política económica la apertura comercial unilateral y abrupta, la cuasi fijación del tipo de cambio, y la eliminación del déficit fiscal, mediante una severa reducción de la participación del Estado en la promoción del desarrollo económico.

LA POLÍTICA COMERCIAL 1989-1994

66 Miguel de la Madrid Hurtado, *Informe de gobierno 1987*

OBJETIVOS GENERALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Los objetivos de este periodo fueron los indicados y descritos anteriormente en el apartado del modelo económico mexicano 1989-1994 y de acuerdo con él, fueron:

1. Promover las exportaciones distintas al petróleo
2. Lograr una mayor uniformidad en los niveles de protección efectiva que tenían los distintos sectores
3. Continuar con la supresión de las distorsiones provocadas por las restricciones comerciales no arancelarias subsistentes
4. Garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados extranjeros
5. Lograr que las inversiones extranjeras y las transferencias de tecnología contribuyeran al logro de los objetivos de esta política comercial

Para lograr estos fines el gobierno establece un llamado Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (PROMICE/1990-1994)⁶⁷, el cual es la base jurídica de esta política comercial.

Los objetivos generales de política comercial se persiguieron en los acuerdos negociados por México dentro de este periodo. La estrategia que se sigue en la negociación de estos acuerdos, en el marco general de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), fue la de insistir en la ampliación de productos afectados y la definición clara de normas (origen, salvaguardias y procedimientos de solución de controversias); sobre la base de los principios del GATT siempre que sea posible.

La política comercial de México en este periodo, estuvo enfocada principalmente a ratificar la instrumentación de la apertura anterior, bajo las bases de un proceso de integración no sólo comercial sino financiero (TLC). Toda la política comercial y en general, toda la política económica estuvo enfocada a adaptarse a las condiciones para asegurarse la firma del TLC.

⁶⁷ *Op. cit.*

Los cambios más sobresalientes en materia de comercio exterior durante este sexenio fueron:

- El decreto a la reforma del Artículo 27 de la Constitución, sobre la que se anula la prohibición a extranjeros de adquirir tierras en las fronteras y en las costas mexicanas, además de eliminar el ejido con la posibilidad de convertirlo en propiedad privada mediante contratos de compra-venta.
- En 1989 surge un decreto sobre la ley de Inversiones Extranjeras, la cual ya puede ser de 100% y penetrar en áreas como petroquímica, hierro, acero y minería, incluso en educación y servicios diversos.
- En materia comercial se ratifican los planes anteriores, pero amalgamándolos en un sólo programa Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE, 1990) que plantea su reiteración a la apertura, lograr un desarrollo industrial mediante la desconcentración industrial, mayor defensa de los intereses comerciales en el exterior, internacionalización de la industria para hacerla competitiva, mayor productividad y absorción de tecnología, desregulación económica, promoción de importaciones y el fortalecimiento del mercado interno.

Este programa fue complementado con el de "Los 100 días de promoción a las Exportaciones (1991)" el cual radica sobre los puntos de desregulación y transporte, aspectos de simplificación fiscal, medidas de promoción y cambios a la ley aduanera.

- Además se decreta la Ley de Comercio Exterior 1993 (27 julio 1993), y que tiene por objeto regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración económica mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales. Se especifican las atribuciones del Ejecutivo Federal (establecer aranceles, elevar o disminuirlos, restringir importaciones o exportaciones y establecer medidas reguladoras diversas, concurrir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior). Se crea una Comisión de Comercio Exterior (CCE), como un órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y de

recomendación sobre la política de comercio exterior⁶⁸. La nueva ley dedica una parte a la determinación de reglas de origen y sus requisitos, un capítulo de aranceles y regulaciones no arancelarias, tránsito de mercancías, y los sistemas de permisos previos quedan bajo las recomendaciones de la comisión de comercio exterior a ciertas mercancías.

Lo importante en esta ley es que por primera vez se introduce una total legislación antidumping y si el dumping crea daño a la economía mexicana se le aplican cuotas compensatoria⁶⁹.

· La promoción al comercio exterior igualmente es de relevancia en esta ley aunque reitera lo antes expuesto en materia de fomento, con la diferencia que ahora agrupa en una sola ley a todos los reglamentos y leyes antes dispersas.

EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS

La aplicación de cinco programas de apoyo al comercio exterior en los últimos once años ha sido incapaz de superar los déficits en el saldo de balanza comercial y la promoción de las exportaciones.

Comenzando con el PRONAFICE, por ser el primero con resultados concretos, seguido por el PROFIEX, PRONAMICE y el de "Los 100 días de promoción de las exportaciones", no se diseña un nuevo programa de comercio exterior que considere el potencial exportador interno, las ventajas de los acuerdos comerciales, en particular con el TLC y los retos impuestos por el comercio internacional. Ahora bien, el PRONAFICE derivó en un programa ambicioso, debido a que combinaba en un solo proyecto lo relativo al comercio exterior y el fomento industrial como si fueran lo mismo y no dos partes de un todo. La inconsistencia de este programa sexenal se hizo evidente cuando el equipo de Miguel de la Madrid diseña un programa que incluye medidas de protección al comercio exterior, mientras negocia la apertura comercial por medio del ingreso al GATT y todas sus implicaciones, además de plantear la

68. Ley que crea el Consejo Nacional de Comercio Exterior y el Comité de Comercio Exterior.

69. El primer caso de aplicación de cuotas compensatorias se dio en abril de 1995.

eliminación de los subsidios a la exportación, materializado con la desaparición de los CEDIS y la no eliminación de los apoyos fiscales a las importaciones.

El PROFIEX fue el programa alternativo al anterior, dejando ver la debilidad del programa para el comercio exterior de todo este sexenio. Se propone el fomento y apoyo a la producción para mercados externos, con la coordinación de tres instituciones IMCE, FOMEX y BANCOMEXT obteniendo solamente duplicación de funciones de promoción. Con los estímulos fiscales a las exportaciones, la instauración de programas de importación, investigación, promoción y diversificación que solo logran representar a empresas con menos del dos por ciento de insumos nacionales de los productos que exportaban, descalificó la posibilidad de diversificar ventas externas mediante esta forma. Y no obstante tan raquíticos resultados, se le hicieron nuevos ajustes al programa con políticas adicionales para reforzarlo, obteniendo no menores, sino peores resultados ya que al intentar fomentar la formación de empresas de comercio exterior solo lograron acumular menos del cinco por ciento del total a nivel nacional¹⁰. Pero el problema general aún no ha mejorado: el entendimiento entre dependencias y exportadores, es decir, el problema es de desregulación, apoyo fiscal, ampliación de apoyos financieros y diseño de medidas sencillas y útiles.

Para entender mejor, el resultado del comercio exterior en este sexenio cierra con un crecimiento de las exportaciones manufactureras de 20.3% promedio cada año, el de las importaciones en 9.8 en el mismo sector y la actividad económica global en 0.1%. A pesar de ello, el modelo de crecimiento hacia afuera es reiterado en el PRONAMICE, y determina a la apertura comercial como su política central, un desarrollo industrial mediante la desconcentración, la defensa de los intereses de México en el exterior y continuar promoviendo las exportaciones.

Un año más tarde se da a conocer la nueva estrategia con el programa de "Los cien...", con tres grandes temas: desregulación y transporte, cambios a la Ley Aduanera (1992) y aspectos de simplificación fiscal. El balance es una mayor concentración de las exportaciones, crecimiento de las importaciones a tasas

superiores de las exportaciones, deterioro en la balanza comercial y, consecuentemente, deterioro en la cuenta corriente; el cual ayudó a determinar la devaluación en diciembre de 1994. Las exportaciones crecieron en un promedio de 12.8% anual, mientras las importaciones llegan a 22.0 y la economía a 3.0%; lejos de las cifras proyectadas en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

LA POLÍTICA EXTERIOR MEXICANA DESDE 1989 A 1994

Varios analistas definen a la política exterior desarrollada en este periodo de pragmática y con rasgos de inevitable pérdida de soberanía.⁷⁰ Vale la pena recordar que la política exterior mexicana no puede entenderse, ni tampoco evaluarse sin tomar en cuenta su relación con la situación interna del país. Para comprender las características del comportamiento internacional del gobierno salinista es necesario ubicarlo dentro de las grandes coordenadas de sus iniciativas: apertura económica, modernización y desregularización económica y la menor participación del Estado en la economía.

Con ello la diplomacia mexicana dejó de lado su sólida tradición y prestigio para abocarse a promover y difundir por todo el mundo los "logros económicos" que se iban obteniendo: renegociación de deuda externa, reprivatización de bancos, desincorporación de empresas estatales, fomento a la inversión, control de la inflación, saneamiento de las finanzas públicas y apertura comercial acelerada, entre otros. Estos cambios se empezaron a configurar durante el gobierno del presidente MMH, la orientación de la política económica así como de las negociaciones y firma del TLC la condicionaron de manera sobresaliente a las directrices de Washington. El cambio se explica hacia una redefinición del concepto soberanía, la cual describía que la defensa de la misma era abrirse a la competencia internacional, firmar el TLC e ingresar a la OCDE. Podemos concluir que el andamiaje diplomático y la red de intereses que se establecieron entre los dos países tras 12 años de gobiernos "modernizadores" han ayudado a deslindar muy bien hasta dónde y qué temas Washington puede ejercer presión sobre su socio mexicano sin alterar los términos de la relación. Aunque la contraparte obtuvo muy poco o renunció a cualquier oportunidad para sacar provecho de la situación, existen huecos importantes que merecen la pena el

⁷⁰ Gustavo Batta, "Resultados parciales en los programas sectoriales del comercio exterior", *El Financiero* 10 abril 1995, edición análisis económico, sec. economía SA.

⁷¹ Véctor Batta, "Política Exterior Mexicana a los años de ajuste y pragmatismo", *El Financiero* 30 octubre 1994, sec. internacional SA.

estudio y el análisis mediante los cuales se logre obtener la total articulación de una nueva estrategia que permita maniobrar dentro de estos huecos ante el matiz de una nueva crisis mundial y el abandono de líneas totalmente neoliberalistas dentro de los planes de desarrollo y/o crecimiento por parte de países más desarrollados. No sin dejar de considerar la situación interna, donde actores económicos comienzan a cuestionar el sacrificio al que se les ha llevado sin obtener los tan esperados y milagrosos beneficios, donde organismos internacionales fallan en sus objetivos y planes, experimentos fallidos que se traducen en miseria y agudización de los problemas macroeconómicos mundiales y cuestionan nuevamente el orden mundial.

LA CRISIS A FINALES DE 1994

Las crisis del modelo latinoamericano, basado en economías relativamente abiertas al mercado externo, con monedas sobrevaluadas respecto al dólar y con endeudamientos con inversiones de riesgo, han llegado a su fin. A partir de ahora será importante acercarse al análisis y conocimientos del modelo adoptado por los chilenos durante su última crisis en los años ochenta. Pese a la abundancia de créditos en el mercado internacional, la postura moderada del gobierno frente a la entrada de capitales especulativas impidió fuentes de recursos fáciles y la rápida valorización de su moneda, forzando al país a financiarse con recursos propios.

Esta experiencia puede dar dos lecciones a los países latinoamericanos:

- Nunca renunciar a realizar su propia política cambiaria con un tipo de cambio fijo y,
 - Evitar la apertura indiscriminada en las cuentas de capitales que, como muestra la situación mexicana, permitió algunos años de prosperidad que a la larga llegaron a su fin.
-

Capítulo 4

LOS ACUERDOS BILATERALES DE LIBRE COMERCIO

América Latina es el ámbito natural geográfico de México, con esta región nos unen la historia, el idioma y la cultura. Los cambios en los flujos de inversión, las formas de producción, los modos de intercambio comercial, los patrones de consumo y la nueva distribución de los mercados mundiales, han obligado a México a realizar cambios internos para diversificar el abanico externo de oportunidades económicas.

México apoya su ampliación de intercambios comerciales y relaciones económicas participando en negociaciones colectivas con países de América Latina o en negociaciones bilaterales de país a país. La principal intención es contribuir al proceso de integración económica de América Latina. Durante este periodo de estudio (1989-1994), sólo entraron en vigor tres de los acuerdos bilaterales de comercio que comenzaron a negociarse precisamente con esta región; pero cada uno se realiza con un objetivo en especial que implica a cada subregión de la que el otro país forma parte⁷².

4.1 ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE CHILE

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México se inscribe en el marco del complejo mundo de la integración. Funcionarios gubernamentales y representantes del sector privado de ambos países se han referido a él como un ejemplo exitoso de política comercial, pues ha sido un factor determinante de los grandes incrementos de las corrientes y diversificación comercial entre las dos economías. Pretendo corroborar tal afirmación mediante evidencia estadística, o en su defecto establecer que el aumento bien se pudo producir sin la firma.

⁷² Originalmente México firmó tratados con Costa Rica, Nicaragua, Bolivia, Chile, con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) y el Grupo de los Tres (Cuba y Colombia) a finales de los años 80.

El análisis comprende los incrementos globales del intercambio entre Chile y México, se evalúan los cambios de flujos comerciales con otros países y se presenta un análisis de los productos comerciados entre ambas naciones⁷³.

Debemos recordar, que el comercio intraregional puede no ser benéfico si es resultado de una diversificación sustancial del comercio generado por productores más eficientes que no pertenezcan a agrupaciones de países. Para que sea provechoso, debe obedecer a patrones de oferta competitivos, la diferenciación de las mercancías y la calidad de la producción. De no ser así podría deteriorarse la competitividad internacional del grupo en su conjunto y disminuir su participación en el comercio mundial, sobre todo en los países en desarrollo con escaso poder de mercado. Este es un ángulo importante que debe considerarse al analizar los modelos futuros de integración.

SUS RELACIONES INTERNACIONALES

Chile tiene problemas con Bolivia, desde que pierde la Provincia de Antokigasha (1879-1883, Guerra del Pacífico). Bolivia no ha cesado en su intento por recuperar su salida al mar, y actualmente no mantiene relaciones diplomáticas completas con Chile. Igualmente existen disputas con Perú, pero mediante la firma de un acuerdo en 1929 resuelven "algunas" disputas que los peruanos no terminan por aceptar. El problema territorial más fuerte ha sido con Argentina, por la posesión de las islas en el Canal del Beagle el que aún Argentina no acepta; sino posteriormente, con la instauración del gobierno democrático en Chile (1990), los países han realizado un acercamiento para resolver otros problemas similares. Gracias a la política de libre mercado que Chile ha seguido a partir de entonces y por los índices de crecimiento que ha presentado en los últimos años, Chile ha mejorado sus relaciones internacionales con diversos países interesados en incrementar su presencia en América del Sur.

⁷³ Modelo original de Patricia Úrquiza Rich, op. cit.

EL COMERCIO CHILENO

De 1989 a 1992 el comercio exterior de Chile aumentó de 14,582 millones de dólares a 19,222 millones, sin embargo en 1993 se registró un deterioro notable de las exportaciones. El saldo neto como porcentaje del comercio total disminuyó de 10.8% en 1989 a 3.9% en 1992, a pesar de ello, en 1994 la balanza comercial comenzó a mejorar. De 1989 a 1994 el socio comercial más importante de Chile fue la Unión Europea, seguida de Asia⁷⁴ y Estados Unidos. El comercio intraregional ha registrado una evolución interesante en los últimos años: En 1991 y 1992 el comercio chileno con la ALADI creció a tasas mayores que con cualquier otra región (19 y 23%). El crecimiento de las exportaciones a la ALADI superó a las de las importaciones, totalmente contrario a lo ocurrido con EUA, Asia y Europa. Ello significa que Chile ha logrado fortalecer su comercio exterior, que si bien no ha sido general, sí lo ha logrado en mayor grado con los países latinoamericanos.

El lento dinamismo de las exportaciones en su totalidad se explica por la desaceleración de las economías industrializadas, dado que se abatió la demanda y los precios de los productos chilenos y por la apreciación del su peso en los últimos años, lo que hace pensar que los cambios de la economía no pudieron adaptarse rápidamente mediante el sólo incremento de la productividad. Esta pérdida de dinamismo y diversificación se observa en todos los sectores de exportación chilenos en los últimos años. Las reducciones en las tarifas arancelarias de Chile han demostrado que las industrias chilenas no sólo pueden conservar su mercado interior; sino que pueden competir internacionalmente. Además, Chile ha sido reincorporado al Sistema de Preferencias Arancelarias de los Estados Unidos e igualmente se encuentra en negociaciones para incorporarse a el TLCAN/NAFTA y un acuerdo bilateral con Venezuela. Chile continúa dependiendo fuertemente de sus exportaciones de cobre y frutas, pero al parecer el fuerte déficit en su balanza comercial registrado en 1993 no afectará su política de liberalización.

ANTECEDENTES

⁷⁴ *Según la Rep. Pop. de China*

Dada la distancia entre ambos países y el bajo nivel de comercio y las relaciones políticas a primera vista no parece muy lógico este acercamiento, sin embargo, los factores que lo explican van más allá de la geografía y las relaciones amistosas. Ambos emprenden programas de liberalización a largo plazo a un ritmo relativamente acelerado, incluidas las reformas al capital y al comercio y un proceso de privatización. Chile la inicia en los setenta y México en los ochenta. Cuando inicia este acuerdo existía un impuesto 15% que se reduce a 11% en 1991 y muy pocas barreras no arancelarias. En México están en vigor varios niveles arancelarios de 10% en promedio, durante 1989 se abolió la concesión de licencias a las exportaciones. En 1993 los índices anuales de inflación ascienden a 8.7% en México y 12.2% en Chile. En ambos países los tipos de cambio han sido casi siempre estables, con tendencia a la alza, con desempleo en disminución y crecimiento constante (comportamiento presentado hasta finales de 1994). La economía chilena ha crecido más rápido que la mexicana, ello hace pensar que es la principal razón que apoya la negociación de un acuerdo de libre comercio con este país en específico⁷⁵.

México representa para Chile el segundo mercado más grande de la región, con población seis veces mayor, doble de superficie y PIB cerca de siete veces más grande. Aunque el comercio con Chile es insignificante respecto al TLC. México parece considerarlo un medio importante para reafirmar sus vínculos con América Latina y como un medio para equilibrar el TLC. Dentro del conjunto de las economías latinoamericanas, Chile representa la de mayor atractivo debido a los índices de crecimiento registrado en los últimos años y su modelo económico liberal, al cual muchos han tratado de seguir.

El mercado mexicano resulta atractivo tanto por su tamaño y ubicación como por ser una especie de escalafón para integrarse al TLC. El acuerdo representa, no sólo una medida económica estratégica sino un medio para fortalecer las relaciones políticas con México y posiblemente más tarde con Norteamérica⁷⁶

⁷⁵ *ibidem* p. 85

⁷⁶ A la vez, la Ley de Promoción de las Exportaciones y el TLC

CARACTERISTICAS DEL ACUERDO

Después de 11 meses de negociaciones, los gobiernos mexicano y chileno firman el 22 de septiembre de 1991, en Santiago de Chile; el "Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile". Siendo el segundo convenio comercial más amplio del continente y el primero en su género dentro de América Latina, tiene el objetivo principal de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones a fin de diversificar e incrementar el intercambio entre los dos países. Pretende estimular la inversión e incrementar los servicios de transporte marítimo y aéreo.

ESQUEMA

Contiene 22 capítulos divididos en 41 artículos, entrando en vigor a partir de la firma del mismo (1o. enero 1992) y con una duración indefinida. A continuación subrayaremos los principales temas que a nuestra consideración son el cuerpo principal del acuerdo.

Contiene un programa de liberación comercial, un conjunto de reglas para promover el intercambio y diversas disposiciones para facilitar la cooperación bilateral.

PROGRAMA DE LIBERACIÓN (Cap. II y IV)

1) Desgravación Arancelaria.- Los aranceles se eliminarán de modo gradual en un lapso de cuatro años: 10% hasta desaparecer en 1996. El siguiente grupo de productos reducirán su porcentaje arancelario más lentamente y se eliminarán por completo en un lapso de dos años más (1998).

CHILE	MEXICO
Barniz, pintura, vidrio, fibra de poliéster, ladrillos, azulejos	Huevo, uvas, muebles de madera, mantequilla y grasas animales

Otro grupo de productos (46 chilenos y 59 mexicanos) son considerados muy sensibles a la competencia externa, razón por la que se excluyeron de la liberalización. El acuerdo es bilateral y establece una zona de libre comercio, cada país mantiene sus políticas comerciales independientes con terceros. Las barreras a estas terceras economías no se han incrementado y cada parte las puede disminuir sus barreras a naciones fuera del acuerdo.

2) Sector Automotriz.- Se establece una liberación total de gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 1o. de enero de 1996, con una regla de origen mínimo de 32% de integración regional. Será posible exportar vehículos con un contenido nacional menor (16%) pero sujeto a cuotas anuales.

3) Restricciones no arancelarias.- Para lograr transparencia y equidad ambos países eliminan todas las restricciones no arancelarias a los productos sujetos al programa de liberación. Pero se exceptúan las referidas a la protección a la salud, sanidad animal y vegetal, seguridad nacional y conservación del patrimonio turístico, artístico y arqueológico.

REGLAS DE COMERCIO (Cap. III, V, VI, VII, X, XV, y XVI)

1) Origen.- Todos los productos deben tener un mínimo de 50% de contenido nacional, excepto los automóviles. A Chile se le permite el transbordo desde un país no miembro, ya que las rutas de embarque hacia México, pasan primero por un país no miembro. Se incluye la posibilidad de reducir los requisitos de contenido extranjero para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

2) Cláusulas de Salvaguardia.- Para evitar la utilización de medidas proteccionistas en el comercio bilateral y atender los problemas que puedan surgir como resultado de la aplicación del programa de liberalización, se definieron cláusulas de este tipo, transparentes, temporales y no discriminatorias. Éstas permitirán la adopción de las medidas temporales estrictamente necesarias para corregir problemas de balanzas de pagos y de daño significativo a la producción de mercancías similares o directamente competitivas con las de importación.

3) **Solución de Controversias.**- Se diseñó un mecanismo neutral que incluye la realización de consultas entre las partes; la mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo y, en última instancia, el arbitraje por medio de paneles.

4) **Prácticas desleales al comercio.**- Condenando el dumping y toda práctica desleal, así como subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos equivalentes. Cada país queda facultado para aplicar su legislación sobre la materia y se contempla un intercambio de información para garantizar la resolución definitiva sobre ello.

5).- **Tratamiento en materia de tributos internos.**- Se otorgarán a las importaciones originarias un tratamiento no menos favorable que el que apliquen a los productos nacionales similares en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos.

6) **Transporte marítimo y aéreo.**- Para propiciar un servicio eficaz de transporte, el libre acceso de cargas, buques y vuelos regulares y no regulares queda establecido.

7) **Promoción Comercial.**- Se concertarán programas de promoción como ferias, muestras, exposiciones, reuniones y visitas recíprocas de empresarios.

OTROS TEMAS (Cap. IX, VIII, XII, XI, XIV y XVII)

1).- **Inversiones.**- Se promoverán las inversiones y establecimiento de empresas, tanto con capital de ambos países como con terceros. El apego a las legislaciones respectivas y el tratamiento a los capitales de otro país es la base.

2) **Compras gubernamentales.**- De acuerdo con lo establecido en el GATT se regularán las normas de este tipo para que gocen de un acceso recíproco, abierto y competitivo.

3) Servicios.- Se considera como tema de importancia en esta relación, y por ello se promoverá la adopción de medidas para facilitar su comercio; tomando en cuenta las negociaciones que se llevan a cabo en el GATT sobre la materia.

4) Normas Técnicas.- Por medio de la Comisión Administradora del Acuerdo, se analizarán las normas establecidas y se recomendarán las acciones que consideren necesarias para evitar que constituyan un obstáculo al comercio bilateral.

5).- Cooperación Económica.- Se prevé que las partes promuevan la cooperación en torno a políticas y técnicas comerciales, políticas financieras, monetarias y de hacienda pública; normas fito y zoo sanitarias, así como tecnología. Además de acciones de complementación en las áreas de bienes y servicios con participación de los sectores productivos.

6) Administración del Tratado.- Se constituye una Comisión Administradora por parte de los organismos nacionales competentes, la cual velará por el cumplimiento, la realización de estudios y atenderá todas las funciones encomendadas.

7) Otras disposiciones.- La propiedad intelectual e industrial queda bajo la protección de cada legislación. La acción coordinada de ambos países para lograr y mejorar el acceso de sus productos a países industrializados. Información recíproca sobre sus modificaciones en materia de comercio exterior. Para contratos entre particulares de las partes contratantes, se recomienda recurrir a la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

Además, la entrada en vigor, la denuncia y la adhesión de nuevos miembros; no difiere del proceso ya conocido.

A tres años de su firma, se examinan los aumentos en el flujo comercial, y se presenta un análisis de los bienes comerciados entre ambas partes:

OBJETIVOS

El acuerdo tenía proyectado aumentar el comercio por tres razones:

- a) después de la liberalización, las reducciones de precios aumentarían la demanda de productos, originando nuevas corrientes de productos,
- b) los bienes de ambos países tendrían preferencia con respecto a los de terceros, con lo que se generarían efectos de diversificación
- c) el mejoramiento de las relaciones y la información elevaría el intercambio comercial y la inversión (antes no había vínculos diplomáticos).

BALANZA COMERCIAL

El comercio entre ambos países ha sido escaso frente al realizado con otros de la región. En 1986 México ocupó el noveno lugar como socio comercial de Chile en relación con otras naciones de la ALADI y de 1988 a 1991 fluctuó entre 5o. y el sexto lugares. En 1992, después de la firma del acuerdo, ocupó el tercer puesto después de Brasil y Argentina. En 1992 el comercio entre Chile y México aumenta cerca de 61% (de 176 millones de dólares en 1991 a 285 millones en 1993), crece 14.9% respecto a 1992 y en 1994 logra un 15.4%. Pero en total, el intercambio total entre ambos países registró un aumento de 199.1% al pasar de 128.9 millones de dólares a 385.7 millones aunque estas cifras parecerían cumplir con el primer objetivo, debemos resaltar entonces la participación de manera porcentual de Chile entre los socios comerciales de México (0.3, 0.37, 0.33) en 1992, 1993 y 1994 respectivamente, números que pudieran desalentar la primer impresión de tratados de este tipo.

EXAMEN DE LOS FLUJOS COMERCIALES

En los últimos seis años el comercio entre Chile y México creció notablemente. Por ejemplo, en 1988 aumentó 99% y el año siguiente 73%, ambos son mayores porcentualmente a 1992. Este crecimiento comparado con otros años anteriores no es muy significativo. En 1991 las exportaciones chilenas fueron bajas. En 1991 México prohíbe la entrada de frijol, producto de exportación más importante de Chile, el cual un año antes representa 32% del valor total de las ventas. Con ello el flujo comercial se logra

duplicar en un año, si tomamos en cuenta que México es un excelente consumidor de frijol. Ello se comprueba el año siguiente con un ligero crecimiento en 1993 y 1994.

Es importante señalar que el comercio con Brasil y Argentina aumenta notablemente y que Chile no tiene acuerdo suscrito con Brasil, y que posteriormente al establecido con México; Chile firma uno con Argentina pero de un alcance mucho más limitado⁷⁷ y es gracias a estos acuerdos, que Chile ha logrado los notables crecimientos de comercio con las economías latinoamericanas.

Analizando el desarrollo del objetivo b, observaremos que antes y después de la firma del tratado, las exportaciones de Chile han sido principalmente productos agrícolas y materias primas, en tanto que México ha exportado más productos procesados e intermedios. Es revelador que al enfrentar Chile la pérdida de un producto clave de exportación -frijol-, se haya sustituido otras exportaciones agrícolas como las uvas. Asimismo, pese a que la harina de pescado, otra exportación importante, se duplicó cada año desde 1991 hasta 1993, en este último las exportaciones fueron similares a las de 1989, antes del tratado. Las ventas de ciruela pasa aumentaron en 1992, disminuyendo en 1993. Lo mismo ocurrió con los aceites y las grasas animales, los productos forestales y el cobre no procesado.

Por otro lado, el hierro mexicano, presente en años anteriores al acuerdo llegó a ser nulo después del mismo, para moderarse en 1993. El gas oil destilado aumentó por parte de México en 1992, disminuyendo en 1993 y continúa sin aparecer dentro de los primeros 20 productos más exportados a Chile.

Las ventas de procesadores de datos se redujeron después del tratado durante 1992 y se recuperan en 1993. Las exportaciones de vehículos de transporte pesado casi se duplican después del tratado, disminuyen en 1993 y en 1994 aumentan un 355% respecto a 1993. En este punto mencionaremos que la razón principal de tal hecho es la preferencia que dentro del mismo acuerdo⁷⁸, y dentro de la misma política comercial mexicana, tiene este sector en nuestro país.

⁷⁷ Entre 1992 y 1993 países como Chile, Argentina y Bolivia presentan crecimientos notables (ibid)

⁷⁸ Entre los acuerdos suscritos, el suscrito con Chile es el más importante

Al analizar ambos lados destacan fluctuaciones de un año a otro después de la firma del acuerdo.

Algunos productos elevaron su participación en el mercado los primeros tres trimestres de 1992 para perderla un año después. Los productos chilenos que aumentaron su participación después del tratado son la uva y la harina de pescado⁷⁹ y moderadamente, la ciruela, el durazno y los nitratos. Los productos mexicanos que han ganado participación son el policloro, fibras acrílicas, televisores de color y vehículos de pasajeros, y más moderadamente el bióxido de titanio, chasis para autos y planchas. Los productos comerciados entre los dos países revelan una marcada tendencia, sobre todo del lado chileno a concentrarse en unos cuantos productos de exportación. En 1993 sólo 4 artículos representaron 47.6% de las ventas totales de Chile a México. En el año de 1994 registra una tendencia similar, ya que sólo 6 artículos concentran el 50.2% del total exportado por Chile.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE MEXICO A CHILE		
1994	monto	%
	(miles de dls)	
Coches para turismo	58,054.00	50.76
Minerales de metileno	6,632.00	5.80
Fosfinatos	3,888.00	3.10
Chasis para autos	3,062.00	2.68
Libros, folleto e impresos	2,102.00	1.81
Polimeros de cloruro	1,456.00	1.27
Poliámidas	1,109.00	0.97
Carbonato de magnesio	1,038.00	0.91
Aparatos y maquinas p/elevación y carga	1,001.00	0.88
Otros	36,032.00	31.50
Total	114,374.00	100.00

Fuente: Sistema SUNATRA-BANCOMEXT-SECOFI/1995

Estas cifras incluyen solo importaciones y exportaciones DEFINITIVAS

PRINCIPAL

Por la parte mexicana, sólo doce artículos representan el 42.6% de todas las ventas a Chile durante 1993, para concentrarse aún más en 1994 con un total de 8 productos. Productos como los vehículos para pasajeros, automóviles, chasis para automóviles, minerales y trifosfatos se encuentran entre los más destacados en 1993 y 1994

⁷⁹ En este contexto a partir de 1994 México revisó a las importaciones en la harina de pescado. México propone introducir medidas basadas en lo que califica de "productos sensibles" por parte de Chile.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE CHILE A MEXICO		
1994	monto	%
	(miles de dls.)	
Uvas	38,667 00	20.39
Fabonos minerales	12,316 00	6.49
Grasa de pescado	11,809 00	6.23
Harina	11,568 00	6.10
Melocotones	10,549 00	5.56
Ciruelas	10,335 00	5.45
Pasta quimica de madera	7,753 00	4.09
Pasas	7,267 00	3.83
Mermelada de melocoton	5,118 00	2.70
Otros	74,298 00	39.17
Total	189,680 00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, BANCOMEXT-SECOFI 1995

Estas cifras incluyen solo importaciones y exportaciones DEFINITIVAS

Fuente: SISTEMA SUMARIZA, SECOFI-BANCOMEXT 1995.

La marcada concentración indica que no se ha aprovechado plenamente el potencial del tratado; éste ofrece mayores posibilidades a las exportaciones y la diversificación de productos para ambas partes.

Analizando ahora los flujos comerciales y la inversión, apreciaremos que la balanza comercial entre ellos, presentaba un desequilibrio persistente en favor de México. El superávit ascendía a 77.0 millones de dólares en 1991, 56.9 millones en 1992, al igual que en 1993 con un total de 64.1 millones de dólares; sin embargo en 1994 rompe la tendencia y se revierte en contra de nuestro país, para llegar a los 24.3 millones de dólares en déficit⁸⁰.

En las negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio es importante, en especial para el socio más pequeño, que en este caso sería Chile, tratar de conservar los productos que ya han generado ingresos por exportaciones e incluir los que pueden generarlos. Reportes más específicos de sectores demuestran que el volumen del potencial de las ventas chilenas se reduce cuando México excluye la manzana y el frijol para proteger a sus agricultores, además, por el lado de las manufacturas; Chile deberá incrementar la productividad de sus exportaciones para superar el déficit comercial con

⁸⁰ Solo incluye importaciones y exportaciones definitivas

México o bien promover la diversificación hacia productos con mayor valor agregado; por su parte, México debe evitar el concentrar sus manufacturas en un sólo sector (el automotriz) y tratar de incrementar los flujos de los productos que le siguen a este sector (químico y eléctrico).

LA INVERSIÓN BILATERAL

La inversión extranjera entre los dos países ha sido moderada. Después del tratado se registró un leve incremento, sobre todo de servicios y comunicaciones. Entre las principales inversiones mexicanas en Chile destaca el desarrollo turístico Marbelle Resort, que representa cerca de 30 millones de dólares. Televisa se fusiona con Megavisión de Chile, el grupo Bimbo adquiere la cadena de comida chilena Cena. En el sector transporte, Dinamex se establece en Chile en coinversión con el grupo chileno Grunwald. Del lado chileno la inversión es más modesta y se ha canalizado al establecimiento de instalaciones de refrigeración en el puerto de Manzanillo, donde la fruta chilena entra a México. Se espera que la inversión crezca por parte de Chile aprovechando el camino indirecto para ganar acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Parece ser a este respecto, que las cadenas más sólidas en México han encontrado un importante refugio en Chile, ante el posible desplazamiento de su mercado interno debido al TLC con Norteamérica.

Inversión*/ (Millones U.S. Dls.)	
Monto total de inversión extranjera directa (IED) en México (1989-1993):	23,843.1
Acumulada por Chile (89-93)	12.8
Total generado en México (ene-dic 93):	4,900.7
Generada por Chile (ene-dic 93):	5.4

*/ No incluye la inversión en el Mercado de Valores.
Fuente: SECOFI.

CONCLUSION

Al parecer este acuerdo no fue el único factor determinante en los aumentos de 1992 y 1993. En los años anteriores al convenio el intercambio creció a niveles similares a los registrados después de su puesta en marcha. Además los incrementos del comercio chileno-mexicano fueron similares a los obtenidos con otros países con los que Chile no tiene acuerdos de este tipo. Existen, además, ciertas fluctuaciones en las exportaciones de cada país de un año a otro. Algunos productos ganaron

participación en el mercado después del tratado y la perdieron al año siguiente y viceversa. El intercambio presenta, asimismo, una profunda concentración en unos cuantos productos, lo que sugiere que el tratado no se ha aprovechado a plenitud. Las exportaciones de Chile consisten básicamente productos agrícolas y materias primas, y las de México en bienes intermedios y procesados con una gran concentración en un sólo sector. El comercio, por último, mostraba un desequilibrio persistente en la balanza comercial favorable a México, aunque se ha revertido esta tendencia en 1994, debido principalmente al aumento de las ventas chilenas de bienes intermedios hacia México. Afortunadamente parece ser que Chile ha logrado detectar los productos con potencialidad para diversificar sus ventas y aprovechar la oportunidad que un tratado de tal naturaleza.

México, por su parte, parece haber desaprovechado el superávit natural registrado con Chile, concentrándose en un sólo sector. Aunque la crisis financiera a finales de 1994 podría favorecer de cierto modo a que 1995 no registrara un déficit similar al año anterior; es de esperar que los sectores químico y de bienes duraderos no puedan sobrevivir ante el difícil embate de la contracción del mercado interno y la recesión de la economía mexicana, para continuar esforzándose por incrementar su presencia en el mercado chileno. Esto nos obliga a proyectar que las exportaciones mexicanas seguirán registrando una concentración aún mayor, y que necesitará de mayores esfuerzos para lograr aprovechar las oportunidades de expansión en Chile, aunque parece previsible que el apoyo a un sector exportador distinto del automotriz por parte de México no será tan efectivo y sufran las consecuencias de esta recesión.

Si bien el análisis es de un lapso breve, se considera que el convenio puede ser la base de una mayor integración regional. El acuerdo expresa, asimismo, la voluntad política de estrechar los vínculos entre dos países cuya relación mutua ha sido más bien escasa. También es un paso hacia el establecimiento de un modelo de liberalización del comercio y la inversión con base en la cual alcanzar un comercio hemisférico, con todo un interés geoestratégico *a priori* de la posible negociación con Estados Unidos para su establecimiento por la parte mexicana.

4.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COSTA RICA.

SUS RELACIONES INTERNACIONALES

Histórica y geopolíticamente Costa Rica es importante para Nicaragua, el atractivo de éste país es su frontera, lo que le ha valido diversos intentos de invasión por parte de Nicaragua a lo largo de su historia. Costa Rica, al igual que todo el bloque de América Central y el Caribe, aspiran su inclusión dentro del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN/NAFTA) debido a que su principal influencia política y económica es Estados Unidos.

EL COMERCIO COSTARRICENSE

De 1989 a 1994 el comercio exterior de Costa Rica se muestra deficitario, lo que la estima como importador por naturaleza⁸¹. Además, enfrenta graves problemas de competencia con los productos de café y azúcar con sus vecinos Panamá y Nicaragua; incluyendo su vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios internacionales. El camarón, atún y otras exportaciones pesqueras han caído de sus niveles normales de exportación, siendo la razón principal la debilidad de los precios en el mercado internacional. Las flores, frutas y vegetales continúan creciendo rápidamente, pero productos como los alimentos procesados, manufacturas (incluye productos farmacéuticos, textiles y aparatos), lo han hecho en una menor magnitud. El crecimiento de estos productos finalmente se debe a la oportunidad de colocarlos dentro del Mercado Común Centroamericano (MCC). Por otro lado, su sector turismo también ha mostrado grandes avances y se ha confirmado como la segunda fuente de ingreso de divisas después de las exportaciones de plátano.

La política comercial de Costa Rica está determinada por las exportaciones de café y plátano; lo que la hace vulnerable a cualquier oscilación de los precios internacionales de dichos productos y sus medidas comerciales dependen en mucho de la situación coyuntural de dichos mercados. Durante los últimos

⁸¹ *Bank of America Global Trade Forecast* (Washington, DC editorial: Bank of America, March 1995), 10

años, la clase empresarial costarricense ha ganado un mayor terreno dentro de la política económica del país gracias al proceso de liberalización, ejemplo de ello, son los subsidios a la exportación a través de las zonas industriales de comercio libre como Santa Rosa, Punta Arenas, Moin, Coto Sur y el Parque Industrial Cartago y Ajuela. Igualmente, la inversión dentro de estas zonas se encuentra libre de impuestos a la importación de maquinaria, equipo y materiales afines, componentes e incluso la importación de empaques y embalajes. Además, los inversionistas están exentos de impuestos en sus exportaciones y tienen la opción de no pagar impuestos durante 5 años.

Costa Rica intenta amortiguar el aumento inflacionario de este tipo de subsidios mediante un incremento en las imposiciones a los servicios de bienestar social y pequeños incrementos a los salarios. Pero a pesar de todo esto, Costa Rica sigue manteniendo un complicado sistema de impuestos a la importación, que termina totalizado aproximadamente en un 20% sobre el valor, los bienes de lujo y automóviles llegan al 100%, por lo que problemas como el contrabando no se hacen esperar.

ANTECEDENTES

México ha expresado su intención de diversificar sus mercados, cumpliendo con su política comercial 1989-1994. Ello significa que intenta establecer normas que ayuden al desarrollo de los agentes económicos, la promoción de los bienes y servicios mexicanos; facilitar el desarrollo de las inversiones y principalmente atender adecuadamente las relaciones con una región estratégica para México, todo esto hace de Costa Rica un país doblemente importante para el desarrollo tanto de su política comercial, como su política exterior tradicional sobre la región.

Costa Rica ha mostrado que su intención de establecer un Tratado de Libre Comercio con México es el primer paso para lograr la integración hacia América del Norte (especialmente con el objetivo de acercarse más al mercado estadounidense).

CARACTERISTICAS

Este Tratado de Libre Comercio, se suma al que se encuentra vigente con Chile, y abre una etapa de mayores y profundas relaciones, amistad, cooperación y políticas exteriores más convergentes⁸². Tiene la característica de ser el más completo existente hasta la fecha en América Latina⁸³.

Este Tratado modifica y reemplaza al Acuerdo de Alcance Parcial suscrito desde julio de 1982 hasta noviembre de 1993 y a su protocolo modificador suscrito en noviembre de 1993 y terminado en diciembre de 1994.

Nuevamente nos basamos en el modelo aplicado por Patricia Garay, aunque para una evaluación más real deberemos esperar por lo menos dos o tres años más, ya que este Tratado comienza su vigencia el primero de enero de 1995 y es publicado en el Diario Oficial el 10 de enero de 1995.

Si bien el Acuerdo de Alcance Parcial que precede a este tratado contenía limitaciones y restricciones para México, lo extenso y minucioso del actual tratado se antoja exagerado para la importancia comercial que Costa Rica le ofrece a un mercado como el Mexicano, lo que hace fijar la atención en el uso futuro del tratado, es decir, se justifica bajo la intención mexicana de establecerlo como molde único para negociaciones posteriores con otros países del área, de manera de establecer una sola y única negociación que permita a México evitar la menor distorsión de sus objetivos principales y que sea el otro país quien deba sujetarse a los principios básicos de la negociación comercial mexicana.

ESQUEMA

⁸² SECOFI, "Discurso Presidencial de Costa Rica", Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México, edición TA 9.

⁸³ Este tratado comprende una expansión de tres temas de gran extensión cada uno.

El tratado contiene 19 capítulos divididos en diez partes; sin embargo físicamente corresponden a tres tomos de más de 200 páginas cada uno.

III. Acceso de bienes

Se establece una eliminación arancelaria inmediata para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en 5 años y 10% en 10 años. El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en 5 años y 10% en 10 años. Dentro de los productos que tendrán libre acceso se encuentran los textiles, vestido, lavadoras, fotografía, cómputo, químicos, acero, cobre y tractores.

Reconociendo México el distinto grado de desarrollo entre ambas naciones, iniciará el programa de desgravación a partir de un arancel máximo de 9% y Costa Rica lo hará a partir de aranceles vigentes que fluctúan entre los 6 y 20% para la mayoría de los productos.

Tanto las disciplinas en trato nacional y barreras no arancelarias son similares a las del Tratado de Libre Comercio establecido con Estados Unidos y Canadá. Ambos países se reservan el derecho de establecer restricciones al comercio de hidrocarburos, así como al de automóviles usados y prendas de vestir usadas.

IV. Sector Agropecuario

El sector agropecuario se dividió en seis grandes temas, obligaciones internacionales, apoyos internos, subsidios a la exportación, normas técnicas de comercialización agropecuarias y acceso a mercados junto con reglas de origen.

La eliminación de subsidios comenzará a partir del 1o. de enero de 1999, o en la fecha en que el producto obtenga arancel cero. Por otro lado, se dará trato nacional en materia de normas técnicas y de comercialización.

El acceso inmediato al mercado de Costa Rica para productos mexicanos con gran potencial exportador se garantiza (ver cuadro), los productos sensibles que a continuación se presentan negociaron plazos de desgravación lenta. Los productos más sensibles se excluyeron del programa de desgravación arancelaria desde un principio.

PRODUCTOS DE ACCESO INMEDIATO	PRODUCTOS SENSIBLES	PRODUCTOS EXCLUIDOS
Pepinos, garbanzos, ciruelas, duraznos, cerezas, manzanas, tomates enlatados, espárragos en conserva, frutas de conserva, jugo de tomate y de uva	Carne de bovino, carne de porcino, rosas, crisantemos, granos, oleaginosas, aceites de cacao, chocolate y preparaciones alimenticias	Café, plátano, leche, quesos y embutidos de ave.

Cabe mencionar que se convino que el azúcar sólo se exportará a México cuando la producción nacional sea insuficiente, pero este acceso será porcentual de acuerdo con la cuota de importación impuesta por México.

Con el propósito de fomentar el intercambio de productos de este sector las reglas de origen para el mismo se integran en este apartado de forma especial.

IV. Medidas fitozoosanitarias

México no compromete la seriedad ni el nivel de otros compromisos técnicos acordados en otros frentes de negociación⁸⁴, además el acuerdo establece un conjunto de disciplinas y reglas que aseguran la transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas.

V. Reglas de Origen

Se incorporan todas las disciplinas del TLCAN, enriqueciendo sus conceptos: retomando el requisito de valor de contenido regional de 50%, bajo el denominado método de valor de transacción⁸⁵, salvo un muy

⁸⁴ Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay (1986-1994)

⁸⁵ para mayor referencia consúltese el TSC entre Costa Rica y México (1994)

reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más y finalmente 50%.

Para los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio se establece un comité⁵⁶ para evaluar la incapacidad de abastecimiento de insumos. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen. Sin embargo, la certificación de origen es por parte del exportador.

VI. Procedimientos Aduaneros

Con el fin de hacer efectiva la verificación y certificación del origen de los bienes que recibirán el trato arancelario preferencial se establece un certificado de origen común a los dos países, y además se permite emitir resoluciones anticipadas sobre el origen de un bien.

VII. Medidas de Salvaguarda

El derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT se recoge para solucionar situaciones imprevistas; además de la posibilidad de utilizar una salvaguarda bilateral ante daño grave por aumento sustancial en las importaciones hasta dos años después de concluido el proceso de desgravación, con el fin de proteger la planta productiva del país afectado.

Estas salvaguardas bilaterales tienen cuatro características:

- Se aplicarán sólo durante el periodo de transición al libre comercio y dos años más.
- Solamente serán de carácter arancelario,
- mediante dos formas, suspender la desgravación o aumentar el arancel.
- su duración sólo serán por un año.

Además, el país que aplica una medida de emergencia se ve obligado a otorgar una compensación al otro, la cual será convenida entre ambos.

VII-VIII. Disposiciones en Materia de Prácticas Desleales de Comercio

El compromiso común de los signatarios para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes cuando se llegue al arancel cero es el tema principal de este capítulo. México logra incluir los preceptos de la ley de comercio exterior y su reglamento, que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias. También se incluye la cláusula "de minimis", la cual impide recurrir a una salvaguarda si el monto del subsidio o de dumping que se otorga es mínimo.

Las figuras de daño regional y acumulación quedan sujetas a criterios que justifiquen su aplicación. Las controversias que surjan se regirán por el mecanismo general de solución de controversias.

IX. Principios Generales sobre el Comercio de Servicios

Las disposiciones y principios del tratado se aplican a la totalidad de servicios, excepto los prestados por instancias gubernamentales (seguridad social, educación pública y los programas de atención a la niñez). Los principios básicos sobre los que se ampararán son el trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria.

Ambos países establecen el plazo de un año para especificar las medidas federales y centrales a las que se les aplican los principios básicos arriba señalados, a partir del segundo año se eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencias permanente para el otorgamiento de licencias o certificados a los profesionales del otro país. Aunque esto no implica el reconocimiento automático de licencias para ejercer.

X. Entrada Temporal de Personas de Negocios

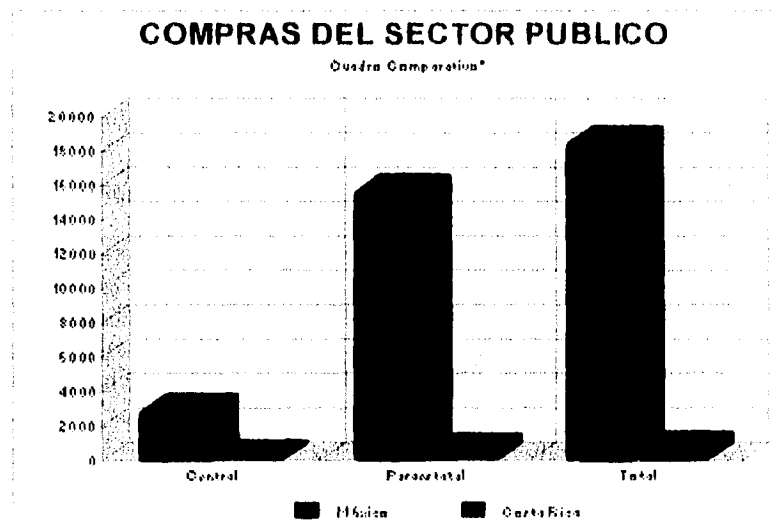
Basado en el principio de reciprocidad, se simplifican los procedimientos de entrada de las personas de negocios incluyendo las categorías de visitantes de negocios, inversionistas y personal intracompañías. Para los visitantes de negocios y transferencias intracompañías, se establecerán padrones de empresas que solicitaran la entrada temporal de las personas. Un grupo de trabajo dará seguimiento a la aplicación de las disposiciones y atención a las diferencias y dudas que surjan.

XII. Compras del Sector Público

Se promueve el intercambio comercial en este sector a partir del Trato Nacional y no discriminación, así como el de Transparencia en los procedimientos de licitación, calificación de proveedores y la adjudicación de los contratos. Sin embargo, México introduce reservas de carácter transitorio que se eliminarán en un periodo de 10 años, permitiéndole así no licitar el 5% de sus compras totales anuales⁸⁷. Estas disposiciones del acuerdo se aplicarán sólo a los contratos que superen el valor de los siguientes umbrales:

	Bienes	Servicio	Obra Pública
Gobierno Federal	50	50	6.5 millones
Paraestatales	250	250	8 millones

Se establece un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformes con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses. Para ello cada país designará una autoridad revisora imparcial e independiente⁸⁸, que estará facultada para resolver las impugnaciones.



*: Miles de dólares
Fuente: TLC entre Costa Rica y México, 1994.
Gráfico 1.2

⁸⁷ Esta reserva tiene el fin de aplicarse a la industria de menor escala.

⁸⁸ En México será la Secretaría de la Contratación General de la Federación.

Dentro del capítulo de compras del sector público se busca dar nuevas oportunidades de acceso al un mercado de 638 millones de dólares anuales, que se espera se traduzcan en beneficios potenciales para las industrias mexicanas de bienes de capital, de construcción, industria química y petroquímica, servicios de ingeniería y consultoría, entre otros.

XIII. Inversión

Se consideró necesario incluir una definición amplia de lo que es inversión con el fin de proteger la propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos; así como al inversionista potencial. Este tratado contiene garantías jurídicas referidas al trato nacional; nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.

No se podrá imponer el requisito de desempeño como condición para el establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo; de tal manera que distorsione el comercio o la inversión, esto queda establecido conforme a los parámetros acordados en el seno del GATT. Se permite a ambas partes las inversiones en todos aquellos sectores en los que se tuviera permitida la inversión al momento de la firma del tratado

XIV. Propiedad Intelectual

Junto con los principios de Trato Nacional y Trato de la Nación más favorecida, la libre circulación de bienes y la protección ampliada son las cuatro bases generales sobre los que versa este capítulo, pero además, exige a ambas naciones el cumplimiento de compromisos internacionales como la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (Convenio de Berna); la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción No Autorizada de los mismos (Convenio de Ginebra); la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión (Convención de Roma); la Protección de la Propiedad Industrial (Convenio de París); la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (Arreglo de Lisboa).

Todo en su conjunto pretende eliminar el problema de piratería de marcas mexicanas así como proteger las marcas mexicanas notoriamente conocidas. Igualmente, se establecen criterios para solicitar la

cancelación de marcas iguales o similares registradas en Costa Rica en los casos en que las empresas mexicanas demuestren que su registro en México es más antiguo. Se establece el compromiso por parte de Costa Rica para adherirse a los tratados internacionales conocidos como Convenio de París y el Arreglo de Lisboa.

La información comercial o industrial de carácter confidencial se protege bajo la denominación de secreto industrial⁸⁹ (Know-How), siendo éste concepto el más utilizado por las empresas mexicanas para transferir tecnología a la región.

El apartado de derechos de autor y derechos conexos garantiza la protección de los intereses de las industrias culturales de México; igualmente se incorporan los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, en todos los aspectos de propiedad industrial.

Se garantizará jurídicamente la defensa de los derechos de propiedad intelectual, mediante disposiciones sobre aspectos procesales, recursos en los procedimientos civiles y administrativos, medidas precautorias, procedimientos, sanciones penales y otras medidas.

XVI. Administración del Tratado

Por su amplitud, es necesaria la creación de dos instancias básicas para la administración conjunta del Tratado: La Comisión Administradora y su secretariado. La comisión es el órgano superior, y queda integrada por el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y por el Secretario de Fomento Industrial de México, o las personas que éstos designen. Velar el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones del Tratado, su aplicación y desarrollo. Por otra parte, la comisión establecerá y supervisará las labores del secretariado, integrado por secciones nacionales y con el compromiso de apoyar y asistir la labor de los demás comités.

⁸⁹ Para considerarse como secreto industrial deberá ser secreto y tener valor comercial. Como obligación de evitar adoptar las medidas para evitar su circulación (Bison)

XVII. Solución de Controversias

Dividido en tres fases, el procedimiento de solución de controversias establece que dentro de la primera, las partes procuraran resolver toda controversia mediante consultas; de no obtener un resultado satisfactorio, la segunda fase se establece con la intervención de la comisión administradora, la cual puede emitir recomendaciones; aplicar los buenos oficios, la conciliación y la mediación. Transitar a la tercera fase implica solicitar la formación de un tribunal arbitral. En asuntos relativos a bienes perecederos, las partes, la comisión y el tribunal arbitral harán todo lo posible por acelerar el procedimiento debido a las implicaciones del producto.

Igualmente conocidos como panel arbitral, estos se integrarán con 5 miembros, pero las partes no pueden elegir a sus nacionales como panelistas. La decisión (es) final (es) es obligatoria; en caso de que la parte demandada no cumpla con la decisión final del panel, la parte reclamante podrá suspender beneficios por su equivalente sobre la controversia.

XIX. Disposiciones Finales

Se prevé que otros países de América central puedan incorporarse al tratado, de acuerdo a los términos que el mismo estipula.

ANALISIS DE 1989 A 1994

Durante el año en que este tratado entra en vigor, establecemos un posible escenario de los resultados que ciertos rubros podrían ofrecer derivado del comportamiento que durante este intervalo de tiempo ofrecieron, y que motivaron su negociación.

OBJETIVOS

Las líneas generales para suscribir tal Tratado van desde la diversificación de mercados, establecer seguridad a los agentes económicos, promover el comercio, facilitar la inversión y atender más de cerca las relaciones dentro de una región estratégica para México.

BALANZA COMERCIAL

El comercio entre ambos países ha sido escaso; durante los seis años observados, la participación que Costa Rica representa para México como destino del total de sus exportaciones, es apenas un 0.27% promedio de su balanza comercial; y por el lado de las compras mexicanas que provienen de Costa Rica, aún son mayormente escasas; pues se encuentran dentro del 0.38% promedio del total de la balanza⁹⁰ Por el lado de la posición de Costa Rica dentro de los socios comerciales de México, observamos también que su lugar promedio dentro de estos años está en el sitio 40 (de un total de 119 países); siendo el de mayor importancia el lugar 21o. durante 1994, pero en la lista de las importaciones.

La importancia del comercio regional que comprende a Costa Rica, el Mercado Común Centroamericano (MCC), igualmente desalienta por sus cifras porcentuales, es decir, el MCC representa para México apenas el 1.42% promedio del total de las exportaciones mexicanas.

EXAMEN DE LOS FLUJOS COMERCIALES

Los crecimientos establecidos entre las exportaciones mexicanas han demostrado un desempeño positivo durante el periodo de tiempo establecido, siendo el año máximo 1992 (mostrando un crecimiento del 38.9% respecto al año anterior); pero para perder fuerza a partir de entonces, y registrar decrecimientos que cortan por la mitad el crecimiento registrado en 1992. 1991 en cambio, registra un importantísimo crecimiento de las importaciones hechas desde Costa Rica, (707.7% respecto al año anterior); que rápidamente declina para cerrar en 26.2% y continuar con la misma tendencia, sobre todo por la situación económica que registra México a partir de finales de 1994. En su totalidad, la balanza comercial con Costa Rica siempre favoreció el lado mexicano, pero los dos últimos años muestra decrecimientos que pueden originarse por dos situaciones: a mi gusto, el incremento de las exportaciones Costarricenses a nuestro país, o una pérdida de la capacidad exportadora de México para llegar al mercado de Costa Rica, consecuencia de la situación económica del mismo.

##

Si analizamos ahora la composición de la balanza comercial entre ambos, observaremos que los bienes intermedios son los de mayor importancia dentro de las exportaciones mexicanas, pero que los bienes de consumo han continuado incrementándose a partir de 1989 de forma constante; y que de forma más modesta, los bienes de capital desean seguir la misma tendencia. Uniendo las apreciaciones podemos afirmar que si bien el mercado mexicano parece lograr su propósito de introducción a este país, es necesario cuidar las ligeras variaciones negativas que bien puedan originar un revés al superávit comercial con este nuevo socio. En contraparte, las compras hechas a Costa Rica tuvieron un boom en los bienes de consumo durante 1990 y 1991 que se mantiene a finales de 1994, al igual que los bienes de capital pero quienes han mostrado una total contracción para representar en 1994 sólo la décima parte de lo que eran en 1992. Los bienes intermedios son en este caso moderadamente constantes, pero sin duda los de mayor importancia ya que han continuado su crecimiento sin interrupciones desde entonces. En esta apreciación, Costa Rica presenta una mejor situación sobre los resultados obtenidos en el intercambio con México.

Sin tomar en cuenta a las manufacturas, los principales productos mexicanos vendidos a Costa Rica tienen una mayor diversidad, pues los primeros nueve apenas representan el 35.8% del total; en cambio, las ventas de Costa Rica a nuestro país se concentran en tres productos con el 54.2% del total; de los cuales el primero (aceite de palma) representa por sí solo el 38.6% del total. El comportamiento del principal producto exportado a Costa Rica es constante hasta 1993 (aceite de petróleo crudo), registrando porcentajes de 30 y 40% del total, cayendo en 1994 hasta 9%. Los vehículos y coches para turismo mantienen su mercado, pero debido principalmente a la restricción especial costarricense en torno a la importación de automóviles nuevos.

Es importante resaltar que el sector químico ha perdido terreno, aunque su participación dentro del total no era importante: pero productos como el zinc se pierden de la lista pasando de 10% a 0%. Los libros, folletos e impresos mexicanos vienen incrementando su presencia desde 1989, para ocupar el segundo lugar en 1994, aunque apenas participan del 5.0% del total.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE MEXICO HACIA CHILE		
1994	monto	%
	(miles de dls.)	
Aceite de Petroleo Crudo	7,056 00	9.75
Libros, folletos e impresos	3,707 00	5.12
Gas oil	2,659 00	3.67
Coches para turismo	2,603 00	3.60
Gas de petroleo	2,528 00	3.49
Medicamentos	2,119 00	2.93
Maiz	1,581 00	2.18
Tapones, tapas	1,290 00	1.78
Amoniaco	1,203 00	1.66
Zinc	1,196 00	1.65
Otros	46,439 00	64.16
Total	72,381 00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, Secofi-Bancomext. 1995.

El aceite de palma es el principal producto que México demanda de Costa Rica, seguido de la carne deshuesada, aunque entre ambos la diferencia es enorme en cuanto a su volumen, durante los últimos cinco años no han sufrido modificación en su participación. Productos como las hojas y bandas de plástico, tejidos, interruptores, calentadores, muestras y menajes, pilas, baterías, abonos y receptores de t.v., han logrado participaciones importantes después del aceite de palma.

Los compuestos heterocíclicos, láminas y productos laminados; al igual que los frutos como la nuez y la almendra., en cambio, pierden definitivamente su presencia en el mercado mexicano.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE CHILE A MEXICO		
1994	monto	%
	(miles de dls.)	
Aceite de Palma	10,255 00	38.61
Carne deshuesada	1,600 00	5.02
Tejidos de fibras sintéticas	2,537 00	9.55
Calentadores electricos	1,009 00	3.80
Aceite en bruto de girasol	692 00	2.42
Bombonas y botellas	602 00	2.27
Pilas y baterías	535 00	2.01
Trajes para caballero	499 00	1.88
Otros	8,879 00	33.43
Total	26,558 00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, Secofi-Bancomext. 1995.

LA INVERSIÓN BILATERAL

Se establece un invitante marco jurídico para el inversionista de cada país, si bien los proyectos demuestran que son los empresarios mexicanos quienes pretenden ampliar sus opciones dentro del sector turístico de Costa Rica (Proyectos en Punta Arenas), aprovechando el dinamismo que representa para la economía costarricense este sector, y también los estímulos fiscales y económicos para proyectos de este tipo. Pero en contraparte, **no existe registro de proyectos en México** hasta el momento.

CONCLUSION

Puedo concluir que si bien es necesario para que cumplir con la diversificación de exportaciones y mercados como el principal objetivo de México, el hecho que se establezca antes que con nadie el tratado con Costa Rica, existiendo mejores países que él en la región; una primera reflexión nos lleva entonces sobre el aspecto geo-político: Costa Rica ha sido el país más estable políticamente en toda Centroamérica. Es geográficamente el centro de la región y el mejor puente de unión hacia el norte y el sur de nuestro continente, pero igualmente una importante puerta sobre el Caribe. Su interés por llegar a un acuerdo con los Estados Unidos ha sido aprovechado por México para establecer un tratado marco sobre el que se basen todas y cada una de las negociaciones posteriores de la región, pues sin duda que las restricciones dentro del tratado favorecen en gran medida al mercado mexicano, aprovechando la gran dependencia de Costa Rica de productos primarios.

En este caso el primer beneficiado es Costa Rica, por el incremento que refleja su intercambio, aunque su participación real dentro del mercado mexicano no afecte más allá del 1.0%. Además, considerando que México aprovecha igualmente a un país con mejores posibilidades de tener éxito en el tipo de política económica dentro de la región, y que aunque no tan importante, la participación de los grandes empresarios mexicanos dentro del mercado costarricense comienza a aprovechar espacios propicios de menor desarrollo.

México espera entonces, comenzar a absorber a los países interesados en adherirse al tratado con Costa Rica, sin embargo las implicaciones políticas de la región parecen moverse en otra dirección y hacer posible que existan más tratados bilaterales con México y no adhesiones al realizado con Costa Rica.

4.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE BOLIVIA.

Después de dos años y medio de conversaciones, México y Bolivia concluyeron negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio, y establecer así un mercado de casi 95 millones de habitantes.

SUS RELACIONES INTERNACIONALES

La historia de Bolivia sólo presenta una disputa territorial con Chile, debido a su derrota en la Guerra del Pacífico en 1879, por la cual pierde su salida al mar y en torno a este tema gira su política exterior. Hasta la fecha, Bolivia no mantiene relaciones diplomáticas formales con Chile⁹¹. Bolivia intenta abrirse una salida al mar con ayuda del Perú⁹². El gobierno estadounidense constantemente presiona a Bolivia para realizar acciones represivas contra los productores de la hoja de coca, presión a la que el gobierno finalmente accede. Bolivia recibe ayuda financiera importante por parte de Japón y de algunas naciones europeas. Bolivia es también, el mayor beneficiado del total de la ayuda japonesa destinada a Sudamérica.

EL COMERCIO BOLIVIANO

De 1989 a 1994 el comercio exterior total de Bolivia crece, exceptuando 1991, donde registra un descenso de 2.6%. Por el lado de sus exportaciones, éstas presentan ascensos y descensos regulares; sin embargo, las importaciones han mostrado un constante crecimiento que llega a registrar un máximo de 30% en 1992. La balanza comercial de este país durante este periodo es negativa (1989-1994), con

⁹¹ *El comercio exterior de México y el comercio exterior de las Américas Latina y el Caribe. Marzo 1996.*

tendencia a incrementar la brecha entre lo exportado y lo importado al exterior; resultado principalmente de una política económica que intenta mantener los indicadores macroeconómicos estables y una política comercial de apertura⁹³.

La política comercial de Bolivia está determinada por su sector externo, el cual ha presentado un importante crecimiento en los últimos años, principalmente gracias a las exportaciones no tradicionales. Bolivia ha realizado importantes inversiones en su sector petrolero, las reformas gubernamentales han disparado también las actividades relacionadas a ello. Además, este sector se ha visto beneficiado principalmente por el acuerdo realizado con Brasil para exportarle gas. El crecimiento de las exportaciones agrícolas se debe en mayor medida a la demanda mundial de soya y azúcar.

Las exportaciones bolivianas han crecido rápidamente en 1994, las exportaciones mineras fueron la principal causa, pero también gracias a un incremento en las exportaciones no tradicionales. Los precios internacionales de zinc, plata y oro incrementaron estos años incrementando las exportaciones totales de los mismos. Productos no tradicionales son considerados el oro, joyas, soya y productos de madera (que en el último año crecieron al doble). El desarrollo de nuevos productos agrícolas ha permitido incluso su exportación (casos del algodón y soya) pero sin excluir que un tipo de cambio competitivo es también una de las principales implicaciones de este punto.

Por otro lado las importaciones se han estancado, y ello es reflejo de la debilidad de la demanda externa. Si bien los bienes de consumo crecieron, se disipa en el resultado total debido al crecimiento real de bienes. Además, los bienes de capital se contraen como resultado de muy poca inversión pública y crecimiento limitado en el gasto de capital privado. Las materias primas y las importaciones de bienes intermedios se redujeron por la reducción de inventarios en las compañías internas.

⁹² El convenio firmado entre el gobierno de Bolivia y el gobierno de México para una zona de libre paso en su Puerto de Ilo, proyecto en el que México tiene una zona de libre comercio.

⁹³ Véase el capítulo 10.

El mayor socio comercial de Bolivia es Argentina, del cual mediante la compra de gas natural encuentra así su mayor fuente de divisas (40% del total de sus exportaciones); otro gran consumidor del gas Boliviano, es Brasil, aunque en menor medida que Argentina.

ANTECEDENTES

El 6 de Octubre de 1990, los presidentes de México y Bolivia emiten una Declaración Conjunta en la que manifestaron su convicción por incrementar la cooperación, el intercambio comercial y la complementación económica bilateral.

El 5 de diciembre de 1991, dentro del VI Consejo Presidencial Andino en el cual se le invita a México a negociar DE MANERA COMUNITARIA un acuerdo comercial, y al no ser esto posible; celebra negociaciones entre tres de los países del Grupo Andino (Colombia, Venezuela y Bolivia).

Las negociaciones formales inician en febrero de 1992, concluyendo en agosto de 1994 después de 9 reuniones técnicas y una a nivel de Viceministros. El Tratado se suscribe por los presidentes de ambos países el 10 de septiembre de 1994, en Rio de Janeiro, Brasil. El tratado entra en vigor a partir de enero de 1995.

CARACTERÍSTICAS

El deseo de mejorar su balanza comercial y no quedarse a la zaga del proceso de globalización le han hecho acelerar el proceso de apertura. A este respecto, Bolivia comienza a establecer lazos: desde 1989 Bolivia se incorpora al GATT, Bolivia firma un Acuerdo Marco con los Estados Unidos durante 1990 denominado como "Consejo Bilateral de Comercio e Inversión". Las naciones del Pacto Andino firman con Estados Unidos un Acuerdo de Preferencias (ATPA/APCA) en 1991.

Bolivia inicia negociaciones bilaterales con sus vecinos y algunos países latinoamericanos, tanto negocia con el Pacto Andino como con el Mercosur, concibiéndose así mismo como el puente entre ambas regiones. Igualmente ha concretado acuerdos comerciales con Paraguay, Brasil, Argentina y

117

Uruguay. Cabe mencionar, que debido al anuncio de la Unión Europea de darle preferencia a los productos de la región andina, el gobierno boliviano ha presionado mediante su participación en el Pacto Andino, la Cuenca Amazónica y el Cono Sur.

Con todo esto, Bolivia pretende establecer siete zonas de libre comercio, de las cuales cinco están ya operando. Bolivia aspira a convertirse el centro comercial para exportaciones a los países industrializados y para abastecer las importaciones de los países sudamericanos.

Para México, Bolivia se encuentra en una fase económica renovada y de perspectivas promisorias, cuya materialización requiere grandes medidas de reforma estructural, comercial y tecnológica, adecuadas a su dimensión económica y en función de los cambios que se suscitan en el entorno económico mundial.

La relación México-Bolivia ha sido tradicionalmente irrelevante, sin embargo en el contexto de reactivación económica latinoamericana y el paralelismo de las políticas de desarrollo de ambos países, ofrece posibilidades de mejorar esos vínculos. Además, Bolivia llega a representar un mercado de 7.8 millones de consumidores, y se estima que exista un importante potencial de crecimiento a corto plazo para las exportaciones mexicanas.

Bolivia es el tercer país del Pacto Andino, del cual se espera realizar una zona de libre comercio y posteriormente, continuar la negociación con Ecuador y Perú. Para México, la suscripción del Tratado con Bolivia representa la plataforma importante para avanzar hacia la integración con los países del Pacto⁹⁴.

ESQUEMA

El tratado contiene 10 títulos divididos en 21 capítulos, de manera muy similar al formato establecido anteriormente en el tratado con Costa Rica.

⁹⁴ Aunque sus fronteras comerciales sólo cubren el área del Cono Sur y la Cuenca Amazónica.

Es de interés resaltar que el capítulo de propiedad intelectual fue el de mayor discrepancia dentro de la negociación ya que la parte boliviana pidió tiempo para adecuar su legislación interna referente a este aspecto.

Trato Nacional y Acceso de Bienes al mercado (Cap. III).

a) *Trato Nacional y acceso de bienes.*- El trato nacional será otorgado al comercio de bienes y medidas que puedan adoptar los estados y municipios o su equivalente. Existe una acción conjunta para la regulación de programas de devolución de aranceles, similares a la maquila, los cuales permiten utilizar insumos de terceros siempre que no lastimen los intereses de otro país.

b) *Aranceles Aduaneros.*- La desgravación arancelaria se completa en el año 2010, quedando establecida la suspensión del pago de aranceles aduaneros. La valoración aduanera queda bajo el Código del mismo nombre: se establece también la importación libre de arancel para muestras sin valor comercial. Por otro lado, continúan vigentes las restricciones al comercio de hidrocarburos, automóviles usados y prendas de vestir usadas conforme a lo acordado en el GATT (GATT/AGAAC).

c) *Medidas no arancelarias.*- Se permite la existencia de barreras no arancelarias en los casos necesarios para garantizar la seguridad nacional, la salud, los tesoros nacionales, etc. (conforme a lo establecido en el Art. XI del GATT). Queda establecida la inexistencia de derechos aduaneros a partir del año 2003, pero se establece una lista de productos básicos con impuesto a la exportación³⁵, sólo en los casos de desabasto crítico y apoyo a programas de alimentos básicos el cual no será mayor a un año.

El mercado y los productos distintivos igualmente se encuentran concentrados en dos anexos, dentro de los cuales estos temas se desarrollan de manera específica.

³⁵ Anexo 1 y Anexo 2.

Desgravación Arancelana

BIENES INDUSTRIALES	TEXTILES		LOS DEMAS		
	México a Bolivia	Bolivia a México	México a Bolivia	Bolivia a México	Agotados
DESGRAVACIÓN INMEDIATA	99%	99.9%	97%	99%	99%

	RECIPROCO	RECIPROCO
a 4 Años	Tejidos de punto y prendas de vestir	
a 7 Años	Hilos de algodón y tejidos de fibras artificiales y sintéticas	Automóviles y bujes
a 8 Años	Tejidos de lana y algodón, filamentos artificiales y sintéticos	
a 10 Años	Cuerdas, cordeles, cordajes y cintas	
a 12 Años	Medias e hilados de lana cardada sin acondicionar	Acumuladores

BIENES AGROPECUARIOS	
ARANCEL DE PARTIDA, NACIÓN MÁS FAVORECIDA Y EL EQUIVALENTE PARA LOS ARANCELIZADOS	
	RECIPROCO
EXCEPCIONES	Azúcar y productos con alto contenido de azúcar Mozzales y pastas para panadería Carnes de bovino Porcino en canales o medios canales Ave, leche en polvo, yogur, mantquilla, huevos, trigo arroz, sorgo, Grasas y aceites animales o vegetales, Chocolata y preparaciones alimenticias que contengan cacao
DESGRAVACION INMEDIATA	Leche evaporada, condensada, algunos quesos, Pimiento, cebolla, col, espárragos, mezclas de legumbres y hortalizas Aguacate, melón, sandía, fresa, chabacanos, ciruelas, cerveza, tequila y mezcal.
a 5 Años	pepinos, pepinillos, algodon y flores frescas
a 10 Años	jamoncitos, paletas y sus trozos, embudidos, miel, fomales, naranjas, guayabas, mangos, papaya, manzanas, café verde y tostado cebada, pasta y manteca de cacao brandy, ron, tabaco, puros y cigarros
a 15 Años	maiz y frijol (a partir del arancel que resultó del proceso de arancelización en ronda Uruguay. Este arancel se desgravará 24% durante los primeros 6 años y se eliminará de manera lineal del año 7 al 15)

e) Disposiciones sobre los textiles.- Los niveles de flexibilidad temporal se aplican sobre este tipo de producto clasificados en el anexo 3.14 del tratado.

Sector Agropecuario y medidas fito y zoosanitarias (Cap. IV)

a) Ambas partes se comprometen a cumplir las disposiciones internacionales (Art. XI:2 GATT); el cual se refiere a los derechos y obligaciones concerniente a este sector, la disminución de este tipo de barreras en su comercio y la creación de un grupo de trabajo para su vigilancia.

b) Igualmente que en el sector agropecuario, las medidas fito y zoosanitarias contemplan su apego a la legislación internacional; pero además, se establece la consulta técnica y la cooperación técnica y la posibilidad de que se adapten estas medidas a las condiciones regionales.

Reglas de Origen y Proceso Aduanero (Cap. IV y V)

Para poder realizar una valoración real del contenido regional de un producto determinado, queda establecido utilizar dos métodos: el de Valor de Contenido Regional (VCR) y el Valor de Transacción (VT)⁹⁶. Este acuerdo contiene el mayor número de incisos específicos para diferentes tipos de bienes y el establecimiento de su origen, pero el VCR y el VT abarcan la generalidad. Como en el TLCAN/NAFTA el proceso aduanal se utiliza ahora tan sólo como control contable y resolución de dictámenes.

Medidas de Salvaguardia y Prácticas Desleales de Comercio (Cap. VII y VIII)

Las medidas de salvaguardia sólo pueden ser utilizadas en caso de daño o amenaza grave a la producción nacional, por un periodo transitorio en tanto se contrarresta el daño. Como prácticas desleales quedan definidos los subsidios directos a la exportación, los cuales deberán ser eliminados después de un detallado proceso de comprobación de su existencia.

Principios Generales del Comercio de Servicios (Cap. IX, X, XI XII y XIV)

a) *Principios generales del comercio de servicios.*- El único requisito para ambas partes, es que el prestador establezca un domicilio en el país destino. Por lo demás se encuentran sujetos a lo establecido en los acuerdos multinacionales sobre servicios.

⁹⁶ Ver TLC México-Suecia, Anexo cup V 504

b) Telecomunicaciones.- Las condiciones de prestación de este tipo de servicio son el tema principal de este apartado, los monopolios y la transparencia de las acciones son compromisos descritos aquí.

c) Entrada temporal de personas de negocios.- Se autoriza la entrada temporal de este tipo de personas, mas sin embargo; la creación de un grupo de trabajo y el proceso específico de solución de controversias de este tipo, hacen pensar en la importancia de la promoción para el establecimiento de nuevas empresas.

d) Servicios financieros.- Punto principal aquí es el comercio transfronterizo de este tipo de servicios, dentro de las excepciones para la apertura de este sector, quedan la protección de inversiones y aquellos que sustenten la seguridad y solidez o integridad de las instituciones financieras. Igualmente se crea un grupo de trabajo al respecto. Se prohíben imposiciones en la alta dirección de las mismas, pero se expresan restricciones en lo referente a cierto tipo de transferencias, más aún si estas ponen en peligro las reservas internas.

e) Compras del sector público.- Al igual que lo establecido en el GATT⁹⁷, el origen, monto, destino y proceso de licitación se apegan al mismo.

Inversión XV

Para la resolución de controversias sobre inversión, ambos países aceptan supeditarse a la Convención Interamericana de Arbitraje Internacional (Panamá, 30 enero 1975); y a la Convención de Nueva York, (ONU 10 junio 1975). Se establece el procedimiento para la solución de controversias entre un particular y una de las partes.

Propiedad Intelectual e industrial XVI

⁹⁷ *Grupo de Negociaciones sobre Servicios GATT, página 105.*

Remitiéndose a los acuerdos multilaterales respecto a la materia; temas como los fonogramas, la protección, transferencia de tecnología, franquicias, diseños industriales, patentes y modelos de utilidad profundizan aún más su normatividad.

Solución de Controversias XIX

Queda establecido el procedimiento ya conocido para la resolución de controversias conforme al GATT; y la creación de un grupo de trabajo a este respecto.

Otros Temas

a) *Medidas de Normatividad (Cap XIII)*.- Dentro de este tema quedan establecidos, entre otros, la protección al ambiente, la salud, derechos y obligaciones básicos, la cooperación técnica y el etiquetado necesario en cada producto.

b) *Transparencia (Cap. XVII)*.- Referido a la obligatoriedad de realizar y notificar la publicación de cualquier modificación al tratado.

c) *Administración del Tratado (Cap. XVIII)*.- Se crea una comisión administradora para velar por el cumplimiento, aplicación, evaluación y resolución del presente tratado. Formada por el representante comercial de cada país, un secretariado, 9 grupos de trabajo y los 3 subgrupos ya mencionados.

d) *Excepciones (Cap. XX)*.- Excepciones generales contenidas en el Art. XX del GATT sobre el comercio de bienes y las referentes a las barreras técnicas al comercio; la seguridad nacional y la divulgación de información especial.

e) *Disposiciones Finales (Cap. XXI)*.- Contenido aquí el procedimiento mismo del tratado y su denuncia; así como la adhesión de nuevos miembros.

OBJETIVOS

Lo que este tratado busca promover principalmente, es el aprovechar un mercado natural en el que además están surgiendo atractivas oportunidades por el proyecto de integración con las subregiones latinoamericanas más importantes. México lo ha definido oficialmente como una "oportunidad de aumentar la producción, generación de empleos productivos y bien remunerados y posibilidades de crecimientos que implican mayor bienestar"⁹⁸.

- Revitalizar los esquemas de integración americanos
- Fortalecer la ALADI
- Desarrollo e incremento de las relaciones comerciales
- Expansión del comercio mundial
- Marco comercial previsible para la planificación de actividades de producción y de inversión
- Protección a la propiedad intelectual, empleo, aumento del nivel de vida de la población y el ambiente
- Desarrollo sustentable

BALANZA COMERCIAL

Podemos definir el comportamiento de nuestra balanza comercial con Bolivia como generalmente deficitario, y con grandes altibajos en sus fluctuaciones que llegan incluso a superar el 700% negativo para 1994⁹⁹. Bolivia ha ocupado un 58o. lugar máximo en la lista de socios comerciales con México, lugar ocupado al finalizar 1991 con un crecimiento de 221% por parte de nuestras exportaciones y un crecimiento de 108% de importaciones provenientes de Bolivia. Este año ha sido el que numéricamente el crecimiento del comercio entre ambos es mayor (1989-1994), pero desafortunadamente sólo llegó a representar el 0.05% del total del comercio de México. Para los años posteriores no tenemos duda alguna que si bien 1993 registra un importante crecimiento (99.9% respecto al año anterior), éste no supera el 221% registrado dos años antes.

Para concluir, sólo mencionaremos que Bolivia jamás ha registrado un porcentaje más alto del 0.05% del total comerciado con México desde de 1991.

EXAMEN DE LOS FLUJOS COMERCIALES

⁹⁸ *Informe de la Subsecretaría de Relaciones Comerciales Internacionales (SEUCO) 09/2194*

⁹⁹ *El Comercio Exterior*

Sólo estos dos años con crecimiento notable de nuestras exportaciones (1991 y 1993), registran saldos superavitarios y por cantidades máximas 5 veces menores a las registradas en nuestros saldos deficitarios con este país.

En comparación, nuestras exportaciones han sufrido mayores altibajos que las importaciones hechas a Bolivia, mientras nosotros hemos registrados descensos de más de 20%, las importaciones bolivianas sólo lo registran una sola vez y por menos del 15%, al parecer los años de superávit con Bolivia se logran a partir de un sólo proyecto: la construcción de su gaseoducto que a partir de su finalización no vuelve a presentar otro superávit en la balanza comercial, por lo que respecta a este lapso.

Dentro de los principales tipo de bienes que exportamos a Bolivia, son los bienes intermedios los de mayor importancia, y logran en cualquier año una concentración muy superior a los otros tipos de bienes. Le siguen los bienes de consumo, los cuales parecen tener una demanda demasiado estable a pesar del crecimiento del comercio total con este país. Igualmente demasiado estables se encuentran los bienes de capital que por su porcentaje y participación son los menos importantes del total de nuestras exportaciones a este país.

En la contraparte, observamos que son también los bienes intermedios los de mayor importancia en nuestras importaciones desde Bolivia, pero en cantidades más consistentes y muy superiores a las exportadas; lo que le resta demasiada importancia a los bienes de consumo y más aún a los bienes de capital. Ello permite declarar que en la composición de nuestro comercio con Bolivia, México logra cierta ventaja al establecer una mayor diversificación de sus productos colocados en comparación con el tipo de importaciones bolivianas en México.

Es dentro de los principales productos colocados en el mercado mexicano donde se observa una importante concentración de los bolivianos. es la madera aserrada y sus variaciones, quienes ocupan cada año al menos el 50% del total vendido; y sólo tres tipos de productos (madera, plomo y estaño) compiten entre año y año por estar acaparando más del 70% del total. Es preocupante que a sólo un

año de la entrada en vigor del Tratado con Bolivia (1994), la participación de la madera aserrada se encuentre en un 91% del total vendido a México.

Continuando con las importaciones, productos como suéteres de lana y cueros de bovino han perdido el terreno, pero con una participación muy pobre comparada con los tres principales productos. No parece haber esperanzas de una mayor diversificación respecto a otros tipos de productos ya que la potencialidad de Bolivia reside en productos que México fácilmente logra producir al interior.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS DE BOLIVIA A MEXICO		
1994	monto	%
	(miles de dls.)	
Madera aserrada en tablas	16,993.00	91.77
Cueros y pieles de bovino	368.00	1.99
Hojas para chapado	119.00	0.62
Obras y piezas de carpintería	106.00	0.57
Prendas y complementos de peletería	106.00	0.57
Madera contrachapada	99.00	0.53
Minerales de estaño	90.00	0.49
Suéteres, jerseys de lana	87.00	0.47
Muestras y menajes de carga	51.00	0.28
Estaño sin alear	41.00	0.21
Otros	459.00	2.18
Total	18,517.00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, BANCOMEXT-SECOFI 1995

Estas cifras incluyen solo importaciones y exportaciones DEFINITIVAS

Como ya habíamos mencionado, es México quien presenta una ventaja a este respecto, ya que su principal producto exportado a Bolivia (coches para turismo) logra colocarse a finales de 1994 con apenas un 35%, sin que sea regular en todos los años en estudio. Igual situación presentaron las fibras sintéticas, producto inmediato en importancia, y el cual no cubre más del 24% hasta 1990. En los últimos años libros y medicamentos se han presentado de manera constante todos los años, pero con participaciones no mayores al 6% del total. A partir de estos productos, han variado en importancia y participación productos como discos, perfumes, lunas, tejidos de lana, preparaciones para lavar, ácidos y colofonias.

Al parecer sólo un producto ha desaparecido de la lista de principales productos en este periodo y son los tubos de hierro, quienes lograron en 1993 una participación del 47% del total; sin embargo este producto no aparece en la lista ni antes ni después de este año en particular. Productos nuevos y que tal vez logren consolidarse pueden ser los vehículos automóviles y las partes para máquinas de construcción quienes aparecen en la última lista de 1994.

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE MÉXICO A BOLIVIA		
1994	monto	%
	(miles de dls)	
Coches para turismo	1,942.00	35.34
Libros, impresos y folletos	368.00	6.70
Medicamentos	330.00	6.01
Vehículos automoviles	309.00	5.62
Preparaciones p/ sustancias jabonosas	289.00	5.26
Tejidos de lana peinada	319.00	5.81
Partes para maquinas de construccion	196.00	2.66
Colofonias y acidos	105.00	1.91
Materiales colorantes	104.00	1.89
Bombonas y botellas de plastico	92.00	1.67
Otros	1,491.00	27.13
Total	5,495.00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, BANCOMEXT-SECOFI/1995

Estas cifras incluyen solo importaciones y exportaciones DEFINITIVAS

Es importante recordar, que es el rubro de los bienes industriales el de mayor peso dentro del tratado; y al parecer aquí México obtuvo mayores posibilidades respecto a Bolivia, la cual parece presentar problemas para poder colocar productos agropecuarios y textiles, sectores que México tiene altamente desarrollados en su mercado interno. Recordemos también que Bolivia es importador de materiales para la industria, bienes de consumo y equipos de transporte, dentro de los cuales México tiene posibilidades reales de lograr una mayor expansión pero con gran competencia por parte de Brasil.

LA INVERSIÓN BILATERAL

A este respecto, las cifras obtenidas hacen esperar que sea México quien aproveche la apertura de la economía Boliviana ante el programa de privatización de algunas empresas públicas en Bolivia, donde la petroquímica, electricidad, petróleo y gas presentan atracción. Es por el bajo porcentaje de la participación de Bolivia en nuestras estadísticas sobre IED y por el tipo de apertura que Bolivia ha iniciado, que suponemos que no es atractivo para Bolivia pensar en invertir en nuestro país, y si se presentara el caso, lo haría en el sector energético (gas natural).

Inversión*/ (Millones U.S. Dls.)	
Monto total de inversión extranjera directa (IED) en México (1989-1993):	23,843.1
Acumulada por Bolivia (89-93):	0.035
Total generado en México (ene-dic 93):	4,900.7
Generada por Bolivia (ene-dic 93):	0.008

*/ No incluye la inversión en el Mercado de Valores.. Fuente: SECOFI.

Sin embargo, existen proyectos de inversión del cual no logramos corroborar su realización; pero que correspondían a cuatro proyectos en específico:

- 1) Construcción y equipamiento del puerto de Ilo. Proyecto condicionado a la factible de su realización.
- 2) Oleoducto Chaparel-Cochabamba: Proyecto bilateral con participación mexicana por la compañía TUBACERO y Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPF).
- 3) Construcción de la planta criogénica, participan MEXPETROL y empresas asociadas.
- 4) Gaseoducto Bolivia-Brasil. Empresas interesadas: ICA, IMP y PROTEXA dentro del marco de MEXPETROL. Inversión de 600 millones de dólares, el tramo boliviano corresponde a 200 millones de dólares¹⁰⁰.

CONCLUSION

Uno de los principales problemas de Bolivia, como ya habíamos señalado, es su sector externo quien es muy vulnerable: la importancia para el comercio mexicano ha sido incluso definida como irrelevante, y se ampara a la reactivación económica latinoamericana además del paralelismo de las políticas de desarrollo de ambos países como una vía para mejorar esos vínculos.

No existe otra razón comprobable por medio del comportamiento del comercio bilateral en ambos países que justifique la realización de un tratado de libre comercio; si no por el contrario, más bien parece querer explicarse la realización de un tratado de este tipo amparándose en el proyecto boliviano de convertirse el centro abastecedor de las importaciones y exportaciones que entren a Sudamérica por medio de la conjunción de todos los acuerdos multilaterales y bilaterales existentes en esta zona. Aunque ello "no garantiza el aumento del comercio intrarregional por si mismo"¹⁰¹.

¹⁰⁰ El comercio a través de la zona más sin embargo se favorece si alguna empresa mexicana logró su participación

¹⁰¹ Fuente: *El Comercio*, 1993.

México intenta entonces, aprovechar esta situación en su favor tratando de obtener la entrada libre a sus bienes hacia toda Sudamérica por medio de este "proyecto de puente" boliviano y sólo de esta manera tener acceso a toda la infraestructura que comienza a desarrollarse gracias al proyecto brasileño de comunicar a todo el cono sur y parte de la región andina. Geográficamente Bolivia se justifica a sí misma como el representante sudamericano, ya que se concibe a sí misma como el corazón donde tanto los climas, geografía y las principales regiones sudamericanas convergen, si México logra acceder y establecer una demanda real de sus bienes exportados y por el otro lado, la integración de Bolivia a cada región sudamericana se concreta partiendo del logro del establecimiento de un real arancel común competitivo entre todas las regiones¹⁰²; sólo entonces podremos sostener que la base de donde se podría cimentar el crecimiento del comercio mexicano a Sudamérica se estaría creando y no especular que el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia por sí mismo lo realizará.

NUEVOS TEMAS PARA RENEGOCIAR

Con Chile queda libre alrededor de 90% del universo de productos y con un gravamen totalmente eliminado. Se han cumplido hasta ahora, los tiempos marcados en el ACE México-Chile. Ya en el texto del tratado con Chile, queda explícito la intención de ampliar los beneficios negociados a sectores que no se encuentran cubiertos, como lo son los servicios. Si ambos gobiernos aprueban la ampliación, los técnicos chilenos y mexicanos conformarán un calendario de encuentros para analizar ciertos productos de las listas de excepción¹⁰³.

CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO (CNA)

La CNA demandará que se negocien las actuales barreras fitosanitarias impuestas por Chile desde que se firmó el ACE y que detienen las exportaciones mexicanas a este país. Piden igualmente se imponga la regla "cero arancel-cero subsidio" como en los casos de los Acuerdos con Costa Rica, Venezuela y Colombia.

¹⁰² En realidad dentro de la historia de integración comercial sudamericana es precisamente este tema el que siempre estanca el desarrollo de la misma debido a la falta de consenso entre sus integrantes.

¹⁰³ Santiago de Chile enero de 1996

-"Los negociadores mexicanos intentaron en diferentes reuniones de la Comisión Administradora del ACE ampliar la cobertura del acuerdo al sector agrícola, sin embargo Chile no ha accedido a esta ampliación porque ya tiene acceso preferencial al mercado mexicano en los productos de su interés¹⁰⁴¹".

Capítulo 5

CONCLUSIONES

EL COMERCIO INTERNACIONAL

Se gesta una globalización de la economía, la cual se caracteriza por la aparición de bloques económicos regionales. Se pasa de la dependencia económica, donde la deuda externa subyugaba a los países en vías de desarrollo; a la interdependencia financiera y al recrudescimiento de una competencia de los principales países desarrollados en su lucha por los mercados. Actualmente el consumo de mercancías de los países desarrollados en los subdesarrollados es el elemento primordial para que aquellos eviten una más acentuada recesión económica, por la que actualmente atraviesa la economía mundial, marcada esencialmente por una sobreacumulación de mercancías, cierres de empresas, alto grado de inflación, creciente desempleo, presión impositiva sobre las poblaciones económicamente activas por parte de sus gobiernos, decremento de la capacidad adquisitiva de las poblaciones y el riesgo de movimientos populares pugnando por la solución de la crisis. Dado que los países desarrollados cuentan con mayores recursos, se concluye que la interdependencia económica se presenta entre los principales bloques comerciales, compitiendo entre ellos y haciendo competir a su bloque de manera vertical y horizontal, situación que las naciones subdesarrolladas deben aprovechar con inteligencia y mayor negociación; aunque ello acentúe las injusticias en las relaciones económicas internacionales¹⁰⁸.

LA EXPORTACION COMO EJE DE CRECIMIENTO

Las características de una economía de exportación consideran un numeroso número de empresas y sectores que tienen una operación de venta estratégica a mercados internacionales. México se encuentra aún en la fase de una economía exportadora concentrada en pocos sectores y empresas, además de un reducido porcentaje de integración con el resto del aparato productivo.

¹⁰⁸ *Moneda y Comercio Exterior*, F. *Los países de comercio internacional, 1995*. E. *Edición* 14 noviembre 1995, sec. *Análisis*, 23A

La estrategia aplicada no parece haber funcionado, tal vez debido a las numerosas limitaciones: la escasez de dinero, trámites excesivos, regulaciones, ausencia de financiamiento e insuficientes apoyos fiscales. Sólo es hasta un trimestre posterior a la devaluación de 1994 cuando se dijo que las exportaciones crecieron 30% anualizado; y las importaciones sólo lo hicieron un 6%. Mientras, en el cierre de 1994 el déficit registró un total de 18, 644 millones de dólares, el más impresionante a partir de esos últimos 10 años¹⁰⁶ aunado al déficit registrado los cuatro años anteriores, cuestiona este notable "crecimiento" de nuestro comercio exterior.

La paradoja se da en que justamente falta impulsar el crecimiento estimulando otras variables, el consumo e inversión con enfoque más orientado al desarrollo social y no sólo la exportación polarizada en sus efectos y beneficios. Sin el impulso al mercado interno y al gasto de inversión públicos no se mueve la inversión real nueva, generadora de empleo, ella no afecta a la pequeña y mediana industria, no estimula el ingreso y por ende, el empleo. A pesar de lo que se hizo durante todo el sexenio no podemos negar que todavía en 1996 una muy pequeña fracción de la planta fabril es la que exporta y que son unas 250 empresas las que se encargan de la gran mayoría (70-80%) de las exportaciones¹⁰⁷. Sin mencionar que nuestros socios comerciales más importantes parecen igualmente haberse concentrado en más de un 80% por lo que toca a Estados Unidos y comienzan a contraerse los socios clásicos, refiriéndome claro, a los europeos.

EL NEOLIBERALISMO Y EL LIBERALISMO SOCIAL

Carlos Salinas de Gortari, es quien en marzo de 1991¹⁰⁸, denomina al neoliberalismo presente en varias economías industrializadas como "liberalismo social". Obvia decir que el "Estado Benefactor o de Bienestar" efectivamente se está contrayendo en la amplitud de sus acciones e instituciones; pero sin embargo muchos de estos países (sobre todos los europeos), aún mantienen firme su postura sobre aspectos básicos como el nivel de vida y la preservación de su "sociedad típica", sin que por ello deba confundírseles como ejemplos de liberalismo social.

¹⁰⁶ Véase

¹⁰⁷ Emilio Zavala "El comercio de un modo de exportación" *El Financiero* 20 Octubre 1995, see *Análisis SA*

¹⁰⁸ Emilio Zavala "Los países de norte de américa social" *El Universal* 12 Febrero 1995, see *Análisis Internacional*

El problema se encuentra en una equivocada interpretación de lo que las políticas neoliberales son, cómo se han aplicado en este país y el éxito que han tenido en otras economías donde se han aplicado, modelos de los cuales nunca han sido totalmente aclarados en sus puntos negativos; es decir, constantemente encontramos loas apoyando los logros y admirándonos del crecimiento que han logrado pero jamás se ha publicado un análisis profundo de la totalidad del modelo y las diferencias con la estructura correspondiente en México¹⁰⁹. Sabemos que la corriente neoliberal exige una mayor productividad a todos los niveles, de los sectores participantes y varias instituciones. Son precisamente estas últimas quienes no están cumpliendo con semejante cometido.

Considero que los problemas actuales no son consecuencia de las políticas neoliberales, sino el resultado de la transición de un modelo económico a otro, pero sobre todo, por la parcial instauración de muchas políticas de corte liberal.

"-Con todos sus defectos, el modelo neoliberal se presenta actualmente como el mejor de todos los sistemas posibles, y lo mejoran olvidando algunos de sus pequeños defectos y anomalías, propios de una crisis que aparece como un fenómeno independiente de este modelo¹¹⁰".

A final de este sexenio en estudio encontramos que la estructura económica de México no reaccionó con la velocidad esperada ni con los cambios necesarios *naturales* para hacer frente a una fuerte actividad empresarial privada y a un alto poder adquisitivo irreal; pero tampoco lo hizo para evitar el punto donde la recesión se vuelve a hacer presente debido a un espejismo creado para atraer inversión extranjera. Es en este punto donde se hace necesario volver a considerar aspectos reales de la economía y de la productividad como variable fundamental.

¹⁰⁹ Al menos por el Gobierno Mexicano donde sean claras las ventajas y las desventajas de la reforma y el modelo que pretenden aplicar.

¹¹⁰ Ella Grajeda: 'Tiraniza el neoliberalismo al país, para desaparecer', P. González Casanova, *El Financiero*, 3 Octubre 1995

Los defectos del modelo neoliberal, en el caso de México, no sólo agudizaron los desequilibrios estructurales, por favorecer al capital financiero; sino que en el campo de la distribución de la riqueza y el producto, se concentró haciendo más amplia la brecha de la marginación y la pobreza. Esto se refleja en un débil crecimiento del PIB, en la tasa de desempleo, en la pérdida del poder adquisitivo, en la suspensión de obras de carácter social, en el encarecimiento del capital y sobre todo, en posponer las demandas sociales¹¹¹ que se suponían eran apremiantes. Ninguno de estos resultados fueron los proyectados en el Plan Nacional de Desarrollo que analizamos, pero sí son sin duda alguna, el resultado que se logró palpar al finalizar 1994.

Incluso hay quienes no han vacilado es afirmar que el resultado *real* de esta estrategia, desembocó de manera natural, en el colapso financiero más grave de la historia mexicana¹¹² al no saber tomar las medidas pertinentes en el momento en el que el modelo comenzó a desviarse de las expectativas originales y continuar apoyando sin embargo, sus líneas principales.

La solución es que nuestro país realice una profunda revisión de la estrategia económica aplicada en la última década de una manera seria, no con regresiones de un año a otro, ni con homologaciones históricas que no sirven por no contemplar variables determinantes en los resultados. Se necesita revisar a fondo la estrategia neoliberal y corregir los errores originales, el gobierno de Ernesto Zedillo parece haber optado por continuar con el modelo¹¹³ y realizar "parches" temporales.

Rudiger Dornsbush recomienda: "Ha llegado el momento para que prevalezca el sentido común, lo que México debe hacer es dejar de pagar sus deudas, adoptar una tasa de cambio competitiva y recuperar los prospectos para el crecimiento; y lo que no debe hacer ya, es ensayar nuevos experimentos."¹¹⁴

¹¹¹ Felipe A. Castañón, "El crecimiento y Efectos del Modelo Neoliberal en México", *EL Financiero* 24 Agosto 1995, pte. Análisis 5A

¹¹² José Luis Curiel, "El colapso del modelo neoliberal", *EL Financiero* 17 Febrero 1995, sec. Economía 25

¹¹³ "Acuerdo para el Plan de Estrategia Económica" en los nuevos "Criterios Generales de Política Económica para 1995" y la "Carta de Intención dirigida al FMI".

¹¹⁴ *El Financiero* México 14 Febrero 1995

LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

La apertura comercial sin la paralela ejecución de políticas de industrialización, tecnología y de comercio exterior a largo plazo; con un tipo de cambio sobrevaluado; una fuerte expansión del crédito y una alta dependencia del capital foráneo de corto plazo, resultó nociva para la planta productiva de México, en términos de un cierre masivo de empresas y del desempleo de la mano de obra en todos sus niveles.

La apertura también impulsó la cartera vencida de la banca y la vulnerabilidad general del sistema financiero. En este marco, mi evaluación de la misma debe ser negativa y su única alternativa estará cuando se ponga en práctica ordenadamente como parte de un proyecto integral de largo plazo para el país.

SOBRE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

La apertura comercial es el rasgo esencial de la estrategia económica neoliberal en México durante este período. La reducción de aranceles y de las barreras no arancelarias es adoptada como mecanismo estabilizador de precios y como instrumento fundamental de la estrategia para el cambio estructural, cambio que definitivamente no puede radicar en procesos tan dependientes de variables comerciales externas.

No obstante este rasgo, es tan sólo en un documento de apenas 29 páginas, y designando sólo 3 para hablar de los resultados en comercio exterior, Jaime Serra P.¹⁵ resume que las empresas exportadoras cuentan con el apoyo de diversas instancias gubernamentales como BANCOMEXT y SECOFI. Esta última ha impulsado, mediante asesoría y capacitación, la creación de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que a esta fecha (primer trimestre de 1995) sumaban 78.

¹⁵ Jaime Serra Ponce, *La Política Comercial de México*, México, 1994, pp. 23-24.

Sin hacer referencia a datos anteriores, determina que los resultados a 1994 son *positivos* por "el crecimiento de las exportaciones". Son las manufacturas al exterior quienes destacan como el renglón de mayor crecimiento y que el crecimiento de exportaciones mexicanas a Estados Unidos va en aumento. Asume que la composición de importaciones muestran un continuo *esfuerzo de "modernización tecnológica y de mayor competitividad de nuestra economía"* ya que 71% se destina a bienes intermedios, el 17% a bienes de capital y sólo un 12% a bienes de consumo, pero nunca se presenta la composición real de tales importaciones y lo más importante, su destino para poder afirmar que su ingreso al país es para la "modernización tecnológica".

Concluye entonces con los resultados de la balanza comercial, quienes nos indican "los beneficios de los tratados de libre comercio suscritos por México y por otro, la competitividad creciente de nuestra economía" y aquí igualmente, como observamos en el análisis individual de los acuerdos bilaterales; para poder afirmar que se han registrado beneficios visibles a nivel internacional, los niveles de crecimiento deben ser de más de un mil por ciento.

Además, confirmando nuestra observación, un año 10 meses más tarde¹⁶, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial concede el diseño y operación del sistema mexicano de promoción a las exportaciones a una organización especializada y privada, comprometiéndose a fortalecer a empresas de comercio exterior para el desarrollo de mercados y establecer financiamientos especiales para atender las ECEX. Garantiza también la permanencia y especialización de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en particular el sistema de defensa contra prácticas mercantiles ilícitas. Pero sobre todo, se compromete a agilizar los plazos de investigación y resolución después de los resultados en el segundo panel del acero contra Estados Unidos.

Posteriormente reconoce la ineficacia de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), ya que a pesar de existir 128, sólo canalizan el 2% de las exportaciones no petroleras. Declara que los exportadores pequeños requieren asistencia en la comercialización para expandir su oferta, disminuir costos y

¹⁶ *Leonel Cortés, "A la B. la Promoción de Exportaciones", "El Financiero", 20 Apr. 1994, p. 10.*

aumentar la eficiencia en todas las fases de la actividad exportadora, pero que no cuentan con estos servicios. Acepta que el sistema de investigación contra prácticas desleales es complejo y la defensa implica litigios costosos. Sólo garantiza una amplia campaña de difusión y un programa de capacitación para este rubro, sin comprometerse a mayores, cuando el error que llevó a perder el panel fue el propio proceso interno de la Secretaría.

La Secretaría establece también la "posibilidad" de ampliar los incentivos en promoción, y que los apoyos financieros al desarrollo de nuevos mercados requieren fortalecerse y consolidarse, pero una vez más no ofrece soluciones tangibles a las demandas que diversos sectores requerían.

Es indudable ahora que se necesita de una estrategia de crecimiento que combine la sustitución de importaciones con promoción de exportaciones y con políticas sectoriales que impulsen el desarrollo productivo endógeno (los países quienes han aplicado esta política combinada han tenido éxito), parece ser que por el momento es la estrategia más adecuada a nuestras condiciones internas y de entorno internacional.

Analistas agregan que se debe racionalizar la apertura, subordinándola a una política industrial que estimule el desarrollo armónico del aparato productivo nacional, elevando su articulación interna y aminorando las desigualdades de su desarrollo, impulsando preferentemente las ramas industriales y agrícolas con mayores efectos multiplicadores sobre la producción, el empleo, el ingreso y la inversión¹⁷. Agregaría también de la necesidad de realmente crear una dependencia capaz de analizar de manera seria y veraz los resultados de la política comercial mexicana. No sólo de un año a otro, como constantemente SECOFI publica sus resúmenes al respecto; sino de lapsos de tiempo más serios y menos superfluos

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Históricamente la inversión extranjera ha sido un actor importante sólo a nivel de su actividad en el aspecto económico de nuestro país; tales atribuciones incluso han llegado a influir en muchos momentos de la vida política. El porfirismo confrontó a países como Estados Unidos, Francia e Inglaterra en su lucha por consolidar su hegemonía en los sectores productivos nacionales. Tal estrategia, ideada por Díaz para buscar un equilibrio provechoso para la economía no fue exitosa; pasado el tiempo la preponderancia del capital norteamericano fue manifiesta.

La gestión de Manuel Ávila Camacho hacia finales de los años treinta estaba decidida a establecer la preponderancia de los Estados Unidos como inversionista número uno, este hecho, se ha perpetuado hasta nuestros días.

Es en la gestión de Miguel de la Madrid Hurtado y Salinas de Gortari, donde los modelos desarrollo dan un giro impresionante, pues en algunos momentos la prioridad de la estrategia económica se orientaba a sectores más productivos, ahora la inversión es conceptualizada como fundamental y no precisamente por sus efectos.

La inversión ha tenido como punto de llegada, en grandes proporciones, un sector que no es productivo: la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Especialistas han contabilizado que más del 60% de la inversión ha ido a parar al sector especulativo. El campo ha sido relegado a términos secundarios por la estrategia económica. El sector servicios ha tenido un desarrollo impresionante, que los bancos son de los pocos núcleos cuentan con márgenes enormes de ganancias después de la crisis de 1994. Para ellos la estrategia económica es entonces, fallida al no llegar a la planta productiva.

México, a partir de las profundas reformas estructurales llevadas a cabo por la administración de 1989-1994 tuvo en los primeros años de la gestión salinista una importantísima derrama de capitales desafortunadamente con el fin, en gran medida, de llegar a sectores improductivos como el financiero. A fines de este sexenio varios factores existen para considerar como errónea la prioridad sobre la inversión. El comportamiento sobre la economía ya no descansa sobre los elementos concretos,

medibles, ahora este precario equilibrio descansa sobre expectativas fuera del alcance del control gubernamental, como es el Tratado de Libre Comercio (TLCAN/NAFTA).

Integrarse a una corriente económica mundial o a ciertos postulados de eficiencia, productividad, calidad total y otros, deber ser realizado a partir de una lectura responsable y veraz de la situación nacional y de la capacidad y los medios de que se dispone para el logro de los fines a nivel internacional¹⁸. La feroz competencia mundial no se reduce a la búsqueda de inversiones, las prioridades de las cuales no se estudian sus consecuencias a fondo, dan por resultado efectos negativos incluso más graves que las expectativas más desalentadoras.

Debido a los problemas que se presentaron a finales de 1994 hay ahora más voluntad de suscribir el acuerdo de garantías para la inversión extranjera directa. México deberá formar parte de la Agencia Multilateral de Garantía para las Inversiones (MIGA). El Banco Mundial convoca a las autoridades a adoptar mecanismos de garantía de protección para la inversión extranjera directa, pues es el principal fin, ofrecer a la inversión privada cobertura contra controles cambiarios, limitaciones para transferencias especiales de recursos, expropiaciones, guerras y disturbios civiles, así como incumplimiento de contratos por parte de los gobiernos receptores de capital. Además, garantiza un amplio proceso de promoción para la inversión extranjera directa a cambio de limitar las acciones gubernamentales.

LOS ACUERDOS COMERCIALES

El proceso de liberalización comercial en el mundo se llevó a cabo mediante los acuerdos multinacionales del GATT/AGAAC y actualmente bajo la WTO/OMC, además de los acuerdos regionales y bilaterales. El gobierno de Carlos Salinas tomó la negociación del TLC como el eje no únicamente de su política comercial sino de toda su estrategia económica¹⁹

¹⁸ Javier Urbano, "La inversión Extranjera: los riesgos de las "ciudades fronterizas". *El Financiero* B, noviembre 1993, see *Enfoques*, 31A.

¹⁹ Héctor Vázquez, "Acuerdos Comerciales". *El Financiero* Marzo 1993, see *Enfoques*, 31B.

El régimen de comercio exterior de México presenta ahora los siguientes rasgos: por un lado somos uno de los países más abiertos del mundo, y por otro, tenemos un TLC que implica una apertura absolutamente total dentro de algunos años con nuestro socio comercial más importante.

El criterio de nuestro gobierno para suscribir más y más acuerdos comerciales se basa en que de todas maneras nuestra economía está abierta y es mejor negociar con otros países concesiones comerciales a México a cambio de nuestra apertura, pero aún y con esta intención, los resultados distan aún mucho de cambiar nuestra dependencia del mercado estadounidense. En realidad, las razones para haber firmado estos tres acuerdos de libre comercio, son razones políticas y con mira a no dejar escapar la oportunidad de pre-negociar aparte cualquier incremento en el número de socios del TLCAN/NAFTA; por un lado, y por el otro tener contacto primordial con los futuros focos hegemónicos de Sudamérica y Centroamérica.

No es sino hasta diciembre de 1995 que nuevamente se dejó ver la intención de celebrar (o reactivar) negociaciones para concretar nuevos acuerdos de libre comercio. Se iniciaron pláticas con Ecuador, Perú y Panamá. En el caso de los países centroamericanos -Guatemala, Honduras, El Salvador-, los problemas políticos internos de esas naciones han retrasado las pláticas para lograr el acuerdo comercial. Por ahora, parece que se le dará prioridad a la negociación con la Unión Europea; quien a mi juicio debió ser el segundo acuerdo en importancia de negociación puesto que representa en su conjunto nuestro tercer socio comercial más importante.

No cabe duda que existen dos líneas a seguir en los tratados bilaterales de libre comercio realizados por México, uno es la importancia económica que originó la necesidad del TLCAN/NAFTA, y otra la necesidad mexicana de continuar influyendo sobre la región latinoamericana amparado sobre ser el "ideal camino para llegar al norte".

LA POLÍTICA EXTERIOR

Toda política exterior debe encontrar, en el ambiente internacional, los elementos requeridos que ayuden a satisfacer las necesidades internas del país. La política exterior debe funcionar como un elemento conciliador entre los intereses nacionales y los intereses transnacionales. Es por ello que la

política exterior de cada país es el vínculo entre las necesidades endógenas y las exógenas que permeabilizan las relaciones internacionales contemporáneas.

A partir de 1982 y como consecuencia de la grave crisis económica que atravesaba el país, México inicia un proceso de cambio estructural en el modelo económico con el objeto de modernizar la planta productiva interna y promover la creación de nuevas fuentes de empleo y en general, para superar la crisis. El cambio estructural estuvo basado en el inicio de una política unilateral de apertura comercial que gradualmente redujo los aranceles a las importaciones provenientes de otros países.

La firma de acuerdos de libre comercio, el ingreso a organismos internacionales, la política de atracción de inversiones extranjeras, la renegociación de la deuda externa y otros acontecimientos son muestra de esta intensidad en el proceso de cambio estructural. La diplomacia mexicana se concentraba cada vez más entonces, en asuntos del orden económico.

Quien mejor para evaluar nuestra política exterior que un estudioso de las relaciones internacionales, Humberto Elizondo opina que "En el sexenio pasado *no tuvimos política exterior* ya que la cancillería se mudó a la Secretaría de Comercio, Hacienda y a la Oficina de la Presidencia, dominada por un proyecto externo: el TLCAN/NAFTA. el resultado fue *mucha potencia en el discurso y marcada impotencia en la práctica*"¹²⁰.

Si desea llegar al siglo XXI como país soberano, debemos poner atención a la crisis por la cual pasa la política exterior "Por decisión Presidencial"¹²¹, esta dependencia no tuvo el liderato en las negociaciones del TLC. Empero, el Gobierno siempre rechazó que no exista una política exterior clara y que la defensa de esta hubiese sido abandonada por la cancillería. Lo cierto hasta el momento, es que la política exterior mexicana ha comenzado a ser muy cuestionada en foros internacionales, principalmente latinoamericanos por no encontrar la misma solidez en la postura mexicana al concluir trabajos.

¹²⁰ *Elaboración propia* sobre *El siglo XXI: El Poder Ejecutivo y la Política Exterior*, UNAM, México, 1995. Subrayados míos.

¹²¹ *Elaboración propia* sobre *El siglo XXI: El Poder Ejecutivo y la Política Exterior*, UNAM, México, 1995.

SOBRE LOS RETOS INTERNACIONALES DE MÉXICO

Hoy, México está inscrito como sociedad y gobierno en las relaciones internacionales con otro status, esto es, economía abierta, asumiendo integraciones comerciales y de otro tipo. Aún así, sigue persistiendo en las cúpulas del poder el error de separar lo interno de lo externo, cuando en realidad ahora es lo internacional lo que pesa más sobre lo doméstico. Cierto es que lo externo es incontrolable, pero cuando en la dimensión interna no se han creado estructuras económicas, relaciones sociales y políticas que logren hacer frente al impacto de lo internacional. En la transición en la que nos encontramos aún no podemos definir los rumbos, los compromisos internacionales y al parecer no podemos abordarlos con estrategias bien establecidas, pues todavía el gobierno mexicano actúa con instrumentos, tácticas y normatividades propias del pasado, y a veces yéndose al otro extremo, todo ello producto de la indefinición.

No existe una agenda internacional, donde al mismo tiempo por razones prácticas se separa la política exterior de las relaciones internacionales y esto tiene que ver con la confusión que existe entre lo que es el Estado y lo que es la Forma de Gobierno. Independientemente de que estemos inscritos en las relaciones internacionales con apertura e integración en los procesos de globalización, todavía el Gobierno en nombre del Estado Mexicano tiene que velar, que resguardar y defender los intereses nacionales. Se tienen que regular, tanto las relaciones internacionales que los diferentes agentes, sujetos, actores públicos y privados hacen de México hacia otras latitudes; como hacia su interior, como sinónimo de lograr lo mejor para los intereses de la Nación¹²².

Durante el Tercer Congreso del Comercio Exterior Mexicano¹²³, la comunidad empresarial demandó programas para hacer de México una economía de exportación. Entre los principales puntos señalaron un marco macroeconómico estable, trato fiscal preferencial y un esquema regulador y administrativo para

¹²² *El Comercio Exterior Mexicano*, 26 de abril 1996, sec. Análisis, 44A.

¹²³ *El Comercio Exterior Mexicano*, ANEPM, CEMAI y CONACEX, Acapulco Gro 9 noviembre 1995.

la exportación, infraestructura adecuada en telecomunicaciones y transportes, acceso oportuno y barato al crédito y defensa efectiva contra prácticas desleales.

Organizaciones sobre comercio exterior

El Consejo Nacional de Comercio Exterior, Conacex-Noreste declara que se requiere de agresividad en el diseño de la política de comercio exterior. Falta un pronunciamiento concreto por parte de las autoridades respecto el rumbo a seguir. Por mucho años, se ha reiterado la importancia de exportar, pero siguen sin apoyar; aún ahora el respaldo continúa sin ser el suficiente pues no hay una política clara. El Presidente de este organismo, puntualiza que los tres pilares básicos que a su consideración se deben tomar en cuenta para alentar las exportaciones son: estabilidad monetaria, paridad competitiva o ligeramente subvaluada, política agresiva de las autoridades para impulsar las exportaciones y claro, la necesidad de créditos "blandos"¹²⁴.

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Es falso que la competitividad de las exportaciones nacionales esté cimentada en un peso devaluado, la cual se perderá por los efectos de la inflación y las altas tasas de interés. El superávit comercial registrado es artificial debido a las restricciones de la demanda interna y la incertidumbre económica. La actual estructura de comercio exterior donde muy pocas empresas concentran el 75% de las ventas al exterior, hace difícil que nuevas empresas pequeñas y medianas se incorporen a esta actividad. El comercio no será el motor de la reactivación económica del país. El dirigente de la ANIERM opina que la política oficial debe estar encaminada a estimular el consumo: o pagan más a los trabajadores o se dan subsidios a la industria¹²⁵.

Los exportadores opinan que México tendrá que adoptar los esquemas con los que Corea, Singapur y Hong Kong salieron adelante, apoyos fiscales, sin que se confundan con subsidios. La depreciación

¹²⁴ Alberto Tovar, "Insuficientes los apoyos financieros a exportadores", *El Comercio*, 5 junio 1992, sec. Comercio Exterior, 27.

¹²⁵ José Luis Guerra, "Corresponsabilidad basada en la devaluación", reportes de ANIERM, *El Comercio*, 7 junio 1992, sec. Comercio, 24.

acelerada de las empresas y reinversión productiva con premios serían otras dos ideas. Si como país deseamos tener una plataforma exportadora con un volumen grande de compañías, gobierno y sector privado deben hacer un programa de largo plazo con apoyos muy bien orientados. Respecto a la IE opinó que no se debe continuar premiando al capital especulativo, estableciendo límites para su retorno y controles que coincidan con la realidad del país y garantice una aplicación equilibrada y racional.

Las negociaciones de acuerdos comerciales deben replantear la apertura respecto a los países asiáticos, tenemos que comprarle sólo a aquellos países que nos compren, sólo a aquellas naciones que sean recíprocas con nosotros¹²⁶.

Sector Privado

Durante 1995 el sector privado solicitó la descentralización y autonomía jurídica y económica de la actual Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la SECOFI. Consideran que esto permitiría tener una mejor labor y evitar las dificultades que llevaron a perder para el país el segundo panel binacional contra Estados Unidos¹²⁷ dentro del marco del TLCAN/NAFTA. Además, la independencia de este organismo le permitiría cumplir de mejor manera con los postulados del TLCAN y eliminar la influencia política que tiene actualmente por parte de la SECOFI.

Incluso, un ex-subsecretario del ramo, Bravo Aguilera, explica que Estados Unidos tiene la International Trade Commission (ITC) y que otras naciones como Argentina también cuenta con una entidad autónoma en materia de prácticas comerciales internacionales y México requiere hacer lo mismo. Esta autonomía le ampliaría el poder de decisión, ayudaría a simplificar los procedimientos y daría mayor claridad en sus resoluciones.

¹²⁶ José Luis Lavina "Las exportaciones no serán la fuerza económica". *El Financiero*, 15 marzo 1995, p. 26. Cabe resaltar que ambas cifras tienen un año de diferencia pero las demandas siguen siendo las mismas.

¹²⁷ *Panel de Arreglo de Comercio México vs. Estados Unidos*, 20 agosto 1995.

Integrantes de consejerías comerciales en Asia han ido aún más lejos, -"a México le falta una estrategia de desarrollo industrial y fomento al comercio exterior, el trabajo se realiza de forma empírica sin bases científicas que garanticen resultados positivos a largo plazo"¹²⁸ -.

Nuestro país no tiene cultura exportadora y en el mejor de los casos, "está en pañales". México requiere invertir en desarrollo tecnológico, en capacitación, para lograr la productividad y competitividad y tener capacidad para buscar y consolidar su presencia en otros mercados del mundo. A pesar del gran detonador de las exportaciones mexicanas, no existe la capacidad para mantener el ritmo actual de crecimiento y satisfacer la demanda nacional a largo plazo.

Es necesario entonces, efectuar un seguimiento de dicha estrategia de negociación ya que se aproxima una serie de acuerdos internacionales en materia de comercio exterior que están siendo promovidos por Estados Unidos -"la prosperidad en nuestro hemisferio depende del comercio y no de la ayuda"¹²⁹ y en los que se requiere de una definición de México a largo plazo¹³⁰.

¹²⁸ "Cuando hablamos de comercio exterior de México siempre es en los grandes mercados". *El Financiero* 13 Noviembre 1994, 16.

¹²⁹ "Trade Policy 1997: Agenda for the Americas".

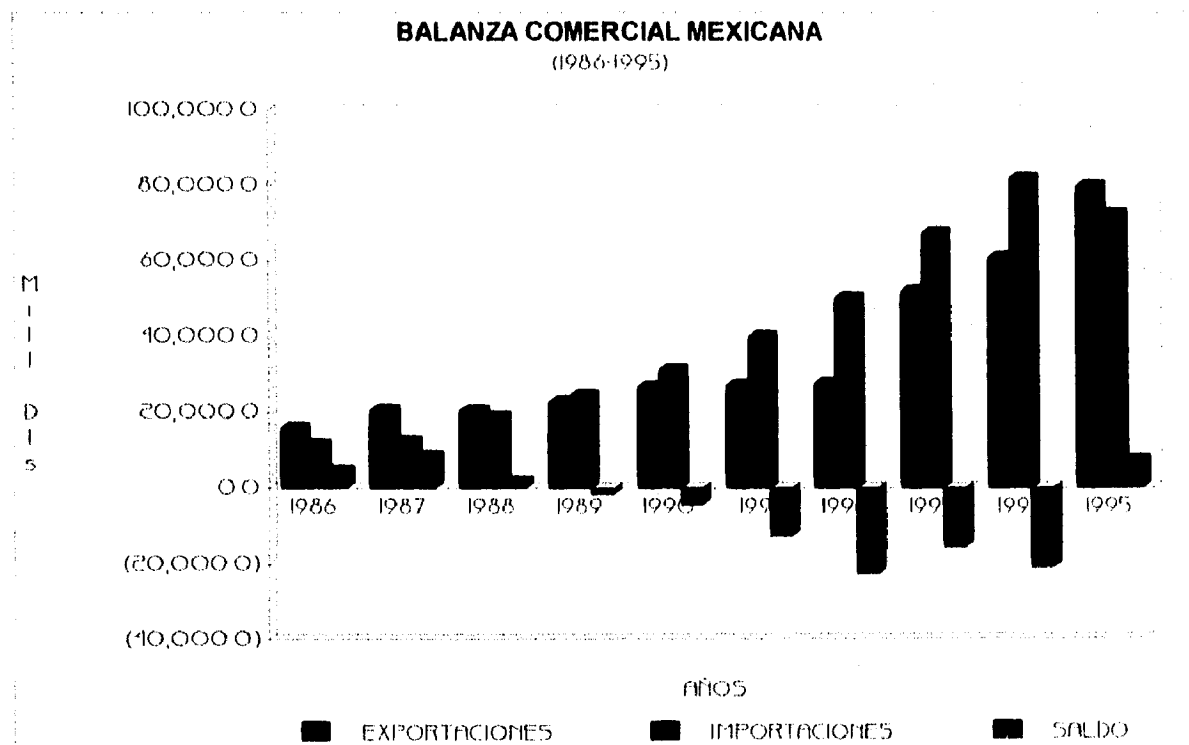
¹³⁰ "Trade Policy 1997: Agenda for the Americas". *El Financiero* 10 Julio 1995, 80c. *Internacional*.

VI. ANEXO

1. México: Saldo en Balanza Comercial (1986-1994) y Principales Socios Comerciales (1989-1994)

SALDO EN BALANZA COMERCIAL				
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	OFICIAL
1986	16,030.9	11,132.1	4,898.5	5,020.00
1987	20,656.1	12,222.9	8,433.2	8,787.00
1988	20,565.1	18,898.2	1,666.9	2,610.00
1989	22,761.8	21,175.1	-1,413.3	-1,050.00
1990	26,773.0	31,268.5	-4,495.5	(882.00)
1991	27,120.2	39,941.9	-12,821.7	(7,279.00)
1992	27,530.8	50,222.3	-22,691.5	(15,931.00)
1993	51,885.9	67,517.2	-15,631.3	(13,181.00)
1994	60,833.3	82,011.7	-21,178.4	(18,161.00)
1995	79,821.0	72,176.0	7,645.0	7,318.00

FUENTE: INEGI 1990, 1992, 1994



**PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN EXPORTACIONES
MEXICO 1989-1994**

1989		1990		1991		1992		1993		1994	
EUA	69.35	EUA	70.01	EUA	67.64	EUA	68.69	EUA	83.00	EUA	85.16
España	4.98	España	5.44	España	4.24	España	4.42	Canadá	2.97	Canadá	2.42
Canadá	1.22	Países Bajos	1.25	Canadá	4.15	Canadá	2.83	Japón	1.35	Japón	1.62
Japón	5.77	Japón	5.41	Japón	4.58	Japón	3.19	España	1.68	España	1.40
Alemania	1.60	Alemania	1.27	Alemania	1.95	Alemania	1.78	Francia	0.83	Francia	0.81
Francia	2.12	Francia	2.06	Francia	2.21	Francia	2.00	Alemania	0.82	Alemania	0.65
Israel	0.86	Bélgica-Lux	0.82	Reino Unido	0.81	Reino Unido	0.87	Brasil	0.58	Brasil	0.62
Brasil	0.85	Israel	0.80	Brasil	0.69	Brasil	1.57	Argentina	0.54	Colombia	0.50
Guatemala	0.89	Canadá	0.86	Bélgica-Lux	1.18	Bélgica-Lux	1.02	Bélgica-Lux	0.54	RU y Bél-Lux.	0.43

Fuente: INEGI, 1990, 1992, 1994.

2. ESTADÍSTICAS SOBRE BOLIVIA, CHILE Y COSTA RICA

BOLIVIA

Balanza Comercial de Bolivia								
(millones de dolares)								
Año	Valor Total	Variación	Exportaciones	Variación	Importaciones	Variación	Saldo	Variación
1989	145400		72400		73000		(600)	
1990	160700	052	83100	1478	77600	630	5500	(1,01667)
1991	156900	(266)	78000	(854)	80100	361	(1100)	(18000)
1992	164900	543	80800	(2000)	104100	2948	(13300)	88109
1993	191600	1619	71000	1678	120600	1585	(19600)	1455
1994	226000	1755	91000	2817	135000	1191	(14000)	(1129)

Fuente: Bank of America, marzo 1995

BOLIVIA	
SOCIOS COMERCIALES	
Argentina	Estados Unidos
Estados Unidos	Brasil
Reino Unido	Argentina
Belgica	Japon
Brasil	Alemania
Alemania	Chile
Chile	Peru
Peru	
Francia	

Fuente: Political Country Risk Guide 1995

BOLIVIA	
PRINCIPALES PRODUCTOS	
Gas natural	
Antimonio	Materiales para la industria
Plomo	Equipos de transporte
Tungsteno	Comida procesada
Estaño	Petróleo
Oro, Plata y Zinc	Bienes de consumo
Cafe y Azúcar	
Soya y algodón	
Madera para construcción	

Fuente: Political Country Risk Guide 1995

Balanza Comercial de Bolivia									
(miles de dolares)									
Año	Exportación			Importaciones			Saldo		
	Valor	Var %	Participación	Valor	Var %	Participación	Total	Var Abs	Var %
1989	3,72400		002	4,63100		002	(90700)		
1990	3,94100	583	002	4,91500	613	002	(97400)	(6700)	739
1991	4,270100	22224	002	10,24200	10838	003	2,45900	3,43300	(35246)
1992	3,51300	32971	002	9,40800	8657	003	(10,59500)	(13,05100)	(53087)
1993	7,02300	9926	003	6,57700	(544)	002	86600	11,46100	(10817)
1994	14,43700	201	002	9,16200	(797)	002	(5,63800)	(6,50100)	(75104)

Fuente: Political Country Risk Guide 1995

MEXICO VS. BOLIVIA

COMPOSICION DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES								
(miles de dolares)								
AÑO	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital
1989	3 724 00	1 310 00	1 867 00	546 00	1 631 00	126 00	1 504 00	100
1990	7 270 00	3 194 00	2 798 00	2 531 00	1 915 00	185 00	1 726 00	100
1991	12 701 00	5 036 00	6 880 00	2 783 00	10 242 00	28 00	10 024 00	0 00
1992	8 513 00	2 980 00	4 971 00	562 00	17 108 00	238 00	16 866 00	100
1993	17 023 00	7 852 00	13 937 00	1 234 00	16 157 00	211 00	15 925 00	200
1994	13 422 00	3 358 00	7 777 00	2 287 00	19 060 00	337 00	18 688 00	35 00

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, CEEI 1990-1992, 1994

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE MEXICO A BOLIVIA		
1994	monto	%
Bohinas para turismo	1942 00	35 54
Bohinas impresas y rotativas	368 00	6 70
Medicamentos	130 00	2 01
vehiculos automoviles	109 00	5 02
Preparaciones de sustancias jabonosas	89 00	5 26
Tejidos de lana peinada	39 00	5 81
Materia para maquinas de coser	16 00	2 60
Carreteras y aridos	105 00	1 91
Materiales de construcción	104 00	1 89
Mamparas, contras de plastico	92 00	1 67
Otros	1 211 00	2 713
Total	5 425 00	100 00

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE BOLIVIA A MEXICO		
1994	monto	%
	(miles de dls)	
Madera aserrada en tablas	16 993 00	91 77
Cueros y pieles de bovino	368 00	1 99
hojas para chapado	14 00	0 62
Obras y piezas de carpinteria	106 00	0 57
Prendas y complementos de peleteria	106 00	0 57
Madera contrachapada	99 00	0 53
Minerales de estaño	90 00	0 49
Sueteres, jerseys de lana	87 00	0 47
Muestras y menajes de carga	51 00	0 28
Estaño sin alear	41 00	0 24
Otros	159 00	2 46
Total	18 517 00	100 00

Fuente: Sistema SUBINVEST/ENCUENTRO AT/SECOF/1995

Otras cifras incluyen tanto exportaciones y exportaciones DEPARTAMENTOS

CHILE

Balanza Comercial de Chile								
(millones de dolares)								
Año	Valor	Variación %	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Saldo	Var. Abs.
1989	1458200		808000		650200		157800	
1990	1534700	525	831000	285	703700	823	127300	(1933)
1991	1628300	610	892900	745	735400	450	157500	2372
1992	1922200	1805	998600	1181	923600	2559	75000	(5238)
1993	1938300	081	920200	(785)	1018100	1023	(97900)	(23053)
1994	2233600	1523	1146500	2459	1087100	678	59400	(16067)

Fuente Bank of America, marzo 1995

CHILE	
SOCIOS COMERCIALES	
Principales socios comerciales	
Union Europea	Estados Unidos
Estados Unidos	Union Europea
Japon	Brasil
Brasil	Japon

Fuente Political Country Risk Guide 1995

CHILE	
PRINCIPALES PRODUCTOS	
EXPORTADOS	
Cobre	Bienes de capital
Productos de madera	Partes sueltas
Pescado y comida de pescado	Materiales crudos
Fruta	Petróleo
Nueces	Comida procesada
Materiales crudos	
Textiles	
Productos industrializados	

Fuente Political Country Risk Guide 1995

BALANZA COMERCIAL MEXICO vs. CHILE									
(miles de dolares)									
Año	Exportación			Importaciones			Saldo		
	Valor	Var %	Participación	Valor	Var %	Participación	Total	Var Abs	Var %
1989	6338500		037	4556800		019	5781700		
1990	9111300	927	031	617200	3124	020	2994100	(787600)	(2083)
1991	12679700	3916	047	4979200	(1860)	012	7700500	4706400	15719
1992	15230100	2011	055	9444300	8968	019	5785800	(1914700)	(2486)
1993	19398900	2737	037	12991800	3756	019	6407100	621300	1074
1994	20340500	485	033	22772300	7528	028	2436000	(8838900)	(13795)

Fuente Estadísticas de Comercio Exterior, INEGI 1990, 1992, 1994

CHILE

MEXICO VS. CHILE

COMPOSICIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL MEXICO-CHILE								
(miles de dólares)								
AÑO	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital
1989	83,385 00	30,185 00	34,026 00	19,174 00	15,558 00	18,227 00	26,730 00	61 00
1990	91,130 00	34,033 00	40,313 00	16,784 00	41,720 00	32,028 00	28,048 00	1,096 00
1991	126,797 00	37,275 00	59,598 00	29,924 00	19,792 00	12,277 00	36,025 00	1,190 00
1992	152,301 00	56,581 00	67,586 00	28,134 00	24,443 00	19,695 00	41,673 00	3,075 00
1993	193,989 00	84,727 00	80,195 00	28,767 00	129,918 00	60,727 00	66,247 00	2,944 00
1994	203,405 00	74,644 00	80,751 00	48,010 00	227,723 00	16,386 00	108,643 00	2,694 00

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, INEGI 1990, 1992, 1994

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIO DE MEXICO A CHILE		
1994	monto	%
	(miles de dólares)	
Coches para turismo	58,051 00	50.76
Minerales de metileno	6,632 00	5.80
Fosfatos	3,888 00	3.40
Chasis para autos	3,062 00	2.68
Libros, folleto e impresos	2,102 00	1.84
Polmeros de cloruro	1,456 00	1.27
Poliamidas	1,109 00	0.97
Carbonato de magnesio	1,038 00	0.91
Aparatos y maquinas p/ elevacion y carga	1,001 00	0.88
Otros	36,032 00	31.50
Total	115,740 00	100.00

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, INEGI 1994
Elaboración de la autora de la tesis de maestría en Economía

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIO DE CHILE A MEXICO		
1994	monto	%
	(miles de dólares)	
Uvas	38,667 00	20.39
Fabonos minerales	12,316 00	6.49
Grasa de pescado	1,809 00	0.97
Harina	1,568 00	0.80
Melocotones	10,549 00	5.59
Cielas	10,335 00	5.45
Pasta química de madera	7,753 00	4.09
Papas	7,267 00	3.83
Mermelada de melocoton	5,118 00	2.70
Otros	74,298 00	39.17
Total	189,680 00	100.00

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, INEGI 1994
Elaboración de la autora de la tesis de maestría en Economía

COSTA RICA

Balanza Comercial de Costa Rica								
(millones de dolares)								
Año	Valor Total	Variación %	Exportación	Variación %	Importación			
1989	2903.00		1333.00		1570.00		(237.00)	
1990	3151.00	8.54	1354.00	1.58	1797.00	1446	(443.00)	86.92
1991	3198.00	1.43	1498.00	10.61	1698.00	(55)	(200.00)	(51.85)
1992	3925.00	22.84	1714.00	14.42	2212.00	3027	(498.00)	149.00
1993	4340.00	10.55	800.00	5.02	2540.00	1483	(740.00)	48.59
1994	4770.00	9.91	2030.00	12.78	2740.00	7.87	(710.00)	(4.05)

Fuente Bank of America marzo 1995

COSTA RICA	
SOCIOS COMERCIALES	
Estados Unidos	Estados Unidos
Alemania	Japon
Guatemala	Guatemala
Países Bajos	Alemania
Reino Unido	México
Japon	Venezuela

Fuente Political Country Risk Guide 1995

COSTA RICA	
PRINCIPALES PRODUCTOS	
Café	Petroleo
Plátano	Equipo de Transporte
Productos Textiles	Maquinaria
Azúcar	Productos de Papel
Flores	Maquinaria Eléctrica
Productos Pesqueros	Fertilizantes

Fuente Political Country Risk Guide 1995

BALANZA COMERCIAL									
(miles de dolares)									
Año	Exportación			Importaciones			Saldo		
	Valor	Var %	Participación	valor	Var %	Participación	Total	Var fbs	Var %
1989	31503.00		0.36	4751.00		0.02	76,749.00		
1990	64,370.00	10.82	0.24	38,400.00	70774	0.12	25,970.00	(50,779.00)	(66.16)
1991	70,766.00	8.92	0.29	20,598.00	(46.36)	0.05	59,168.00	33,198.00	127.83
1992	108,033.00	18.92	0.40	14,359.00	(30.29)	0.03	96,419.00	37,281.00	63.01
1993	99,302.00	0.33	0.19	21,502.00	51.81	0.03	77,500.00	(18,949.00)	(19.65)
1994	94,622.00	4.11	0.16	27,523.00	26.24	0.03	67,089.00	(10,411.00)	(13.43)

Fuente Estadísticas de Comercio Exterior # EGI/1990, 1992, 1994

COSTA RICA

MEXICO VS. COSTA RICA

COMPOSICION DEL TOTAL								
(miles de dolares)								
AÑO	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES				
	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital	Total	Bs Consumo	Bs Intermedios	Bs Capital
1989	21503.00	6909.00	71091.00	3,503.00	1,751.00	120.00	3,952.00	682.00
1990	34370.00	8596.00	51,999.00	1,575.00	38,400.00	5,004.00	6,633.00	26,763.00
1991	19766.00	9095.00	63,276.00	7,395.00	20,598.00	11,087.00	5,391.00	1,120.00
1992	10808.00	313.00	88,402.00	9,293.00	11,359.00	6,122.00	7,196.00	111.00
1993	29302.00	7293.00	71,693.00	7,316.00	21,802.00	5,139.00	15,510.00	853.00
1994	24642.00	2070.00	26,391.00	8,078.00	27,523.00	5,386.00	19,116.00	2,691.00

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, PREG (1990/1992/1994)

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE MEXICO A COSTA RICA		
AÑO	MONTO	%
1991		
Acero de Hierro en Cauda	7056.00	9.75
Libros, folletos e impresos	3707.00	5.12
Gas oil	2659.00	3.67
Coches para turismo	2603.00	3.60
Gas de petróleo	2028.00	2.81
Medicamentos	219.00	0.30
Mopa	1581.00	2.18
Tapones y tapas de plástico	1070.00	1.48
Amoníaco	1003.00	1.39
Zinc	96.00	0.13
Otros	15439.00	21.40
Total	72381.00	100.00

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS DE COSTA RICA A MEXICO		
1991	MONTO	%
	(miles de dls)	
Acero de palma	10,255.00	36.61
Carne deshuesada	1,600.00	6.02
Tejidos de fibras sintéticas	2,537.00	9.55
Calentadores eléctricos	1,009.00	3.60
Acero en bruto de girasol	612.00	2.22
Bombonas y botellas de plástico	602.00	2.21
Filas y baterías	535.00	1.94
Trajes para caballero	199.00	0.72
		0.00
		0.00
Otros	8,879.00	33.43
Total	26,558.00	100.00

Fuente: Sistema SUMARIZA, BANCO MUNDIAL, MEXICO/1995

Estas cifras incluyen las importaciones y exportaciones DEPARTAMENTALES

BIBLIOGRAFIA

1. LIBROS

Agosin, M. y Tussie, D.
Trading Places. New dilemmas in Trade Policy for Development
FLACSO
1993. 157 pp.

Argüelles, Antonio
El nuevo modelo de Desarrollo Económico
Miguel A. Porrúa
Textos para el cambio
1994. 29 pp.

Calva, José L.
El modelo neoliberal mexicano. costos, alternativas
México
Diciembre, 1993. 120 pp.

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos
Ley de Comercio Exterior
SISTA
México, 1994
27 julio 1993. 72 pp.

Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales
Reunión nacional de consejos asesores regionales para las negociaciones comerciales internacionales
SECOFI
Memoria
México, Febrero 1994. 81 pp.

De la Madrid H, M.
V Informe de Gobierno
México, 1987

GATT
Examen de las Políticas Comerciales: México
GATT
Ginebra, Suiza
1993 Tomos I y II. 119 pp. Y 267 pp.

GATT
Informe Anual
GATT Ginebra, Suiza
12 marzo 1992. 113 pp.

Gobierno de México
Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994
Presidencia de la República
México, 1989. 89 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México, 1990. Vol. III. 120 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México, 1992
Vol. VIII 115 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México, 1994
Vol. XIII. 246 pp.

Krugman, Paul
Una Política Comercial Estratégica para una Economía Internacional
FCE
México, 1991. 263 pp.

Noyola, P y Argüelles A.
Modernidad y Economía
Manuel Porrúa
México, 1994
Textos para el cambio #8. 28 pp.

Ortiz, Arturo
Introducción al Comercio Exterior de México
Nuestro Tiempo 4a. Edición
México, 1993
Colección "Los grandes problemas nacionales". 261 pp.

Political Country Risk Guide Services
Political Country Risk Guide
PCRG USA, Confidencial
1995. 206 pp.

Reyes H. Jesús
El liberalismo social mexicano
FCE
México
1982. 295 pp.

Seara V., Modesto
Derecho Internacional Público
Porrúa
México, 1988. 733 pp.

SECOFI
América Latina y México. acuerdos y negociaciones de libre comercio
SECOFI
México, Septiembre 1994. 16 pp.

SECOFI
Informe de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
SECOFI
México, 1994. 86 pp.

SECOFI
Tratado de Libre Comercio México-Bolivia
Diario Oficial
México
1995. 45 pp.

SECOFI
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica
Miguel A. Porrúa. 1A
México. 1995. 31 pp.

SECOFI
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica
Diario Oficial
México. 1995. 38 pp.

SECOFI
Tratado de Libre Comercio México-Chile
Diario Oficial
México. 1991. 56 pp.

Senado de la República
El comercio de México con el Mundo ¿hacia dónde se dirige?
Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Exterior
México. 1990. 99 pp.

Serra P., Jaime
La Política Comercial de México 1989-1994
SECOFI
México. Mayo 1994. 78 pp.

Tamames. Ramón
Estructura Económica Internacional
Alianza Editorial
México, 1991. 482 pp.

Torres G. Ricardo
Teoría del Comercio Internacional
S XXI 17a.
México. 1992. 467 pp.

Tussin. D.
The less development countries and the world trading system
UNCTAD
1989. 180 pp.

2. REVISTAS

Agossin, M y Tussie, D.
 "Dilemas de la política comercial"
Comercio Exterior
 Octubre 1995, México, 1206 pp.

Bendesky
 "Economía Regional en la Era de la Globalización"
Comercio Exterior
 Diciembre 1994, México, 934 pp.

CEPAL
 "El regreso de los países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados"
Comercio Exterior
 Agosto 1994, México, 1140 pp.

Esser, Klaus
 "Comercio e Inversión en América Latina y Europa"
Comercio Exterior
 Abril 1995, México, 194

Gray, Patricia
 "Acuerdo Chile-México. ¿una forma de integración viable?"
Comercio Exterior
 Febrero 1995, México, 187 pp.

Icaza, Pablo A.
 "Marco teórico de la industria maquiladora de exportación"
Comercio Exterior
 Mayo 1995, México, 280 pp.

Loyola, Alicia
 "Comercio e Inversión Extranjera Directa en América Latina"
Comercio Exterior
 Secc Latinoamericana
 Abril 1995, México, 294 pp.

Palacios, J.J
 "El nuevo regionalismo latinoamericano"
Comercio Exterior
 Abril 1995, México, 275 pp

SECOFI
 "El sistema de preferencias arancelarias"
Comercio Exterior
 Julio 1985, México, 642 pp.

SECOFI
 "El sistema de preferencias arancelarias"
Comercio Exterior

Febrero 1981, México, 185 pp.

SECOFI

"Ley de Comercio y Aranceles"

Comercio Exterior

Julio 1985, 742 pp.

México

Urias, Humberto

"La ofensiva comercial de la diplomacia mexicana"

Comercio Exterior

Diciembre 1993, México, 1130 pp.

CEPAL

"La reanudación de las corrientes privadas de capital a América Latina"

Financiamiento del Desarrollo

Agosto 1994, #21

Lawrence, R.

"Perspectivas del Sistema de comercio internacional e implicaciones para los países en desarrollo"

Pensamiento Iberoamericano

Abril 1992, #20 y #21

Ocampo, J.A.

"Las nuevas teorías del Comercio internacional y los países en desarrollo"

Pensamiento Iberoamericano

Abril 1992, #21 y #22

Villareal, René

"La globalización en la era de la economía"

Revista Mexicana de Política Exterior

1992, México, IMRED# 35, 135 pp.

3. PERIODICOS

Batta, Víctor

"Política exterior mexicana, 6 años de alineamiento y pragmatismo"

El Financiero (Diario, México)

Internacional, 34

30/10/94

Calva, J.L.

"La estrategia Neoliberal recesiva y alternativa"

El Financiero (Diario, México)

Economía, 26

03/03/95

Calva, J.L.

"Política de Comercio Exterior"

El Financiero (Diario, México)

30

12/05/94

Corral E./Calvo R.

156
"¿Una modificación al capítulo XIV del GATT?"

El Financiero (Diario, México)

Análisis, 32-A

17/01/95

González, Mónica

"La moda en los procesos de integración"

El Financiero (Diario, México)

Análisis, 38A

26/04/94

Jalife, Alfredo

"Importancia de la Geopolítica y la Geoeconomía"

El Financiero (Diario, México)

Internacional, 4-6

7/04/95

Martínez M. Enrique

"El liberalismo, perspectivas de fin de siglo"

El Financiero (Diario, México)

Análisis, 37A

12/12/94

Ortiz, Arturo

"México-Estados Unidos. ¿solución al comercio?"

El Financiero (Diario, México)

34, 10/04/85

Pozos, Ma. de Lourdes

"¿Iniquidades del comercio internacional?"

El Financiero (Diario, México)

2, 14/11/95

Sauri, Gustavo

"Resultados parciales de los programas de comercio exterior"

El Financiero (Diario, México)

Economía, 3A

10/04/95

Welter, Mathias

"Estrategias contra la desocupación"

El Financiero (Diario, México)

Análisis, 18-19A

22/03/95

4. ESTADISTICAS

Bank of America

Statistics Forecast (Bolivia)

World Information services

USA

Marzo 1995, 386 pp.

Bank of America

Statistics Forecast (Costa Rica)
World Information services
USA
Marzo 1995. 386 pp.

Bank of America
Statistics Forecast (Chile)
World Information services
USA
Marzo 1995. 386 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México 1990. Vol. III, 115 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México 1992. Vol. VIII, 146 pp.

INEGI
Estadísticas de Comercio Exterior
México 1994. Vol. XIII, 246 pp.

Political Country Risk Guide
Country Forecast (Bolivia)
PCRG, Confidencial
USA, 1995

Political Country Risk Guide
Country Forecast (Costa Rica)
PCRG, Confidencial
USA, 1995

Political Country Risk Guide
Country Forecast (Chile)
PCRG, Confidencial
USA, 1995

SECOFI
Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México
Dirección General de Inversión Extranjera
Marzo 1994. Informe anual. 43 pp.
México

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1989. Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1989. Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país

SECOFI-BANCOMEXT
1990, Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1991, Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1992, Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1993, Importaciones y exportaciones definitivas

SISTEMA SUMARIZA
Principales fracciones por país
SECOFI-BANCOMEXT
1994, Importaciones y exportaciones definitivas

The Institute of International Finance
Bolivia Summary Appraisal (country report)
IIF USA
Abril 1995, 5 pp.

The Institute of International Finance
"Costa Rica Summary Appraisal (country report)"
IIF USA
Julio 1995, 5 pp.

The Institute of International Finance
"Chile Summary Appraisal (country report)"
IIF USA
Mayo 1995, 5 pp.

(FECHAS DE CONSULTA ESTADISTICA)

El Financiero (Diario, México) 27/04/94
El Financiero (Diario, México) 27/04/94
El Financiero (Diario, México) 27/05/94
El Financiero (Diario, México) 28/03/95
El Financiero (Diario, México) 30/01/95
El Financiero (Diario, México) 30/01/96
El Financiero (Diario, México) 30/10/94
El Financiero (Diario, México) 30/10/94
El Financiero (Diario, México) 07/04/95
El Universal (Diario, México) 03/10/95
Reforma (Diario, México) 26/07/95
Reforma (Diario, México) 27/07/95