

48  
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**CAMPUS ARAGÓN**

LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR  
MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE  
BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES 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:**  
**RAYMUNDO PEDRO PÉREZ SÁNCHEZ**

**DIRECTOR:**  
**LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO L.**

MEXICO, 1997.  
U.N.A.M.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

Todo el material contenido en esta tesis 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.

**Para una eterna historia, las cosas fundamentales de la vida cobran  
valor al pasar el tiempo, no importa lo que traiga el futuro.  
Un franco por tus pensamientos.**

**Para los ejes de mi vida, María, Alejandro y Juan de quienes me siento completamente orgulloso, gracias por predicar con el ejemplo. Sin ustedes ésto no hubiera existido.**

### **Mi sincero agradecimiento:**

**Para la Universidad Nacional Autónoma de México quien a través de la Prepa 7 y la ENEP-Aragón me permitió ser parte de la Máxima Casa de Estudios del país.**

**Para Rodolfo Villavicencio, por tener siempre tiempo, paciencia y un consejo a la mano y a quien debo la curiosidad de aprender constantemente.**

**Para Ben Kassin, por mostrarme el camino.**

**Para Fátima Pineda, por ocho años de amistad genuina y desinteresada y por dejarme copiar en los exámenes de álgebra (aunque sin mucho éxito).**

**Para Ma. Cristina Vega y Alejandro Martínez, quienes con solidaridad y dedicación contribuyeron a darle forma a este esfuerzo.**

**Para Marisol Bousquet, Rocío Hernández, Griselda Montoy y Francisco Villalobos, por seguir juntos en las buenas, en las malas y en las peores ¡ni se diga!**

**Para Rogelio A. García, Verónica Villamar, Mario Romero, Omar Campos, Luz Ma. Ruvalcaba, Israel Rodríguez, Luis Rivero, Jacqueline Ramírez, Eva Ruiz, Francisco Sandoval, Ileana Villegas y Angélica Buschbeck, por hacer de Prepa 7 mi mejor tiempo.**

**Para Iris Jasso, Jesús Hernández, Ofelia Flores y Gezabel Pérez Ruano por brindarme su amistad sincera sin importar las discrepancias inherentes a la misma.**

**Para la Lic. Margarita Jiménez B. por creer en mí.**

**Para los Lic. Jaime Llanos, José L. Manríquez, Ma. Isabel Montoya y Armando Becerra, por la amable atención dispensada a este trabajo.**

**Para todos los que me falta mencionar pero que saben que merecen estar aquí.**

**LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES 1988-1994.**

**INDICE**

	<b>Pág.</b>
<b>Introducción.</b> .....	<b>V</b>
<b>Capítulo 1.</b>	
<b>Tendencias Macroeconómicas Internacionales a partir de los Años Ochoenta.</b> .....	<b>1</b>
1.1. La Globalización Económica Internacional .....	<b>5</b>
1.2. El Neoproteccionismo Económico Internacional .....	<b>11</b>
1.3. El Desarrollo de Ventajas Competitivas Internacionales .....	<b>19</b>
1.4. La Conformación de Bloques Regionales de Comercio .....	<b>29</b>
1.5. La Desregulación Económica Internacional .....	<b>44</b>
1.6. El Proceso de Liberalización Económica Internacional .....	<b>47</b>
<b>Capítulo 2.</b>	
<b>Origen, Desarrollo y Repercusiones del Proceso de Apertura Comercial en México.</b> .....	<b>59</b>
2.1. Origen del Proceso de Apertura Comercial en México .....	<b>60</b>
2.1.1. Ambiente Económico Neoliberal .....	<b>61</b>
2.1.2. La Estrategia Económica del Cambio Estructural .....	<b>67</b>
a) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): la adhesión de México .....	<b>74</b>
b) La Racionalización de la Protección Comercial .....	<b>81</b>
2.2. Desarrollo del Proceso de Apertura Comercial en México .....	<b>86</b>
2.2.1. Políticas de Estabilización Económica .....	<b>87</b>
2.2.2. La Estrategia de la Modernización Económica .....	<b>90</b>
a) Control Inflacionario .....	<b>93</b>
b) Crecimiento Económico .....	<b>93</b>
c) Reducción de Recursos hacia el Exterior .....	<b>95</b>
d) Saneamiento de las Finanzas Públicas .....	<b>96</b>
e) Privatización de Empresas Paraestatales .....	<b>98</b>
f) Desregulación y Apertura Económicas .....	<b>99</b>

<b>2.3. Repercusiones del Proceso de Apertura Comercial en México</b> .....	<b>105</b>
2.3.1. <b>Ámbito Macroeconómico</b> .....	<b>106</b>
2.3.2. <b>Ámbito Empresarial</b> .....	<b>106</b>
2.3.3. <b>Ámbito Internacional</b> .....	<b>108</b>
a) <b>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)</b> .....	<b>109</b>
b) <b>Ronda Uruguay del GATT</b> .....	<b>109</b>
c) <b>Unión Europea</b> .....	<b>110</b>
d) <b>Cuenca del Pacífico</b> .....	<b>110</b>
e) <b>América Latina</b> .....	<b>111</b>
f) <b>América del Norte</b> .....	<b>111</b>
<b>Capítulo 3.</b>	
<b>La Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales.</b> .....	<b>117</b>
<b>3.1. La Estrategia General de Comercio Exterior para la diversificación de las relaciones comerciales de México</b> .....	<b>121</b>
3.1.1. <b>Medidas gubernamentales en apoyo al comercio exterior.</b> .....	<b>127</b>
a) <b>Instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas</b> .....	<b>128</b>
b) <b>Actividades de promoción a las exportaciones mexicanas</b> .....	<b>133</b>
c) <b>Esquemas de financiamiento al sector empresarial dedicado a actividades de exportación</b> .....	<b>136</b>
1) <b>Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)</b> .....	<b>140</b>
2) <b>Nacional Financiera (NAFIN)</b> .....	<b>145</b>
3.2. <b>La Estrategia Particular del Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales</b> .....	<b>148</b>
3.2.1. <b>América del Norte</b> .....	<b>149</b>
a) <b>Evolución de las negociaciones comerciales en Norteamérica</b> .....	<b>150</b>
b) <b>Comportamiento del mercado norteamericano para el Comercio Exterior Mexicano</b> .....	<b>154</b>
c) <b>Ventajas y Desventajas de la participación mexicana en el comercio regional norteamericano</b> .....	<b>157</b>
d) <b>Acciones Estratégicas del Comercio Exterior Mexicano ante un Tratado de Libre Comercio en América del Norte</b> .....	<b>159</b>
3.2.2. <b>Unión Europea (UE)</b> .....	<b>164</b>
a) <b>Relaciones comerciales mexicanas con el mercado de la Unión Europea</b> .....	<b>165</b>
b) <b>Mecanismos de Cooperación México-Unión Europea</b> .....	<b>167</b>
c) <b>Actividades Estratégicas del Comercio Exterior Mexicano en la Unión Europea</b> .....	<b>170</b>
3.2.3. <b>Cuenca del Pacífico Asiático (CPA)</b> .....	<b>174</b>
a) <b>La región económica de la Cuenca del Pacífico Asiático</b> .....	<b>175</b>
b) <b>Participación mexicana en los foros de la Cuenca del Pacífico Asiático</b> .....	<b>179</b>

c) Líneas Estratégicas para la participación comercial mexicana en la Cuenca del Pacífico Asiático. ....	182
3.2.4. América Latina. ....	186
a) Orientación de los mercados latinoamericanos hacia un proceso de integración comercial. ....	187
b) Acuerdos de Comercio entre México y Países de América Latina. ....	189
c) Esquema Estratégico del Comercio Exterior Mexicano hacia América Latina. ....	194
<b>Capítulo 4.</b>	
<b>Perspectivas de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano durante la Administración Zedillista. ....</b>	<b>201</b>
4.1. Causas de la Recesión Económica en la Administración Zedillista. ....	204
4.2. Problemas de la Estrategia General de Comercio Exterior Mexicano en Periodo de Crisis Económica. ....	206
4.3. Perspectivas para la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales. ....	213
4.3.1. La Estrategia General de Comercio Exterior Mexicano. ....	214
4.3.2. La Estrategia Particular de Comercio Exterior Mexicano. ....	217
a) Perspectivas en Norteamérica. ....	218
b) Perspectivas en la Unión Europea. ....	220
c) Perspectivas en la Cuenca del Pacífico Asiático. ....	223
d) Perspectivas en América Latina. ....	226
4.4. Recomendaciones para la Redefinición de una Estrategia de Comercio Exterior Mexicano. ....	229
<b>Conclusiones. ....</b>	<b>239</b>
<b>Bibliografía y Hemerografía Generales. ....</b>	<b>255</b>

## INTRODUCCIÓN

La Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ha tenido que adaptarse a los drásticos cambios que durante los últimos ocho años ha registrado la economía mundial, principalmente debido a que la tendencia de la Conformación de Bloques Económicos Regionales le ha obligado a realizar una serie de reformas estructurales en la economía interna.

Por lo tanto, la administración Salinista inició sus funciones cuando el ambiente económico internacional transitaba por un período de severas transformaciones a raíz del término de la guerra fría que finiquitó el esquema bipolar de poder para dar cabida a otro multipolar que se dividía la hegemonía tanto económica como política, sustentándose en un poder de la triada donde se conformaban tres grandes Bloques Económicos Regionales en Norteamérica, Europa y Asia del Sudeste.

De esta manera, las relaciones internacionales contemporáneas (que abarcan aspectos económicos, políticos y sociales) se concentraron en el campo económico vinculado con el comercio internacional a través de las diferentes tendencias macroeconómicas que aparecieron desde la década de los ochenta y que han demostrado sus efectos, tanto positivos como negativos, con la aplicación de las mismas por la gran mayoría de los países. Así, el México de la década de los noventas ha seguido las principales corrientes macroeconómicas mundiales, ya que se percató de que era imposible aislarse de las actividades económico-comerciales actuales, por lo que la Conformación de Bloques Económicos Regionales se perfiló como la principal opción para conservar cierto margen de negociación para diversificar mercados y productos con el fin de no concentrar las exportaciones en un sólo mercado que a largo plazo provocarían una aguda dependencia económica hacia determinados polos de desarrollo.

En este contexto, la apertura comercial y económica mexicana surgió en determinadas circunstancias donde los Bloques Económicos son la respuesta a la expansión del comercio en el impulso al libre comercio que lograría que los intercambios económicos se hicieran más interdependientes y complementarios en sus procesos productivos, de inversión y de empleo, ya que desde 1983 México ha mantenido una constante transformación en sus políticas internas y externas con bruscos ajustes económicos, una abrupta apertura comercial, el ingreso a organismos multilaterales reguladores del comercio y bilaterales de orden regional o subregional para tales fines.

Principalmente, las actuales tendencias macroeconómicas han obligado a México a adoptar una actitud económica de las más abiertas del mundo y sujeta a la competencia externa por mercados, quedando estipulada bajo el esquema de tratados comerciales con diversos países en varias áreas geográficas para ampliar los mercados destino de mercancías mexicanas y para poder desarrollar la oferta exportable del país en general.

La política y la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano han requerido cambios combinados en sus acciones, medidas y actitudes para elevar la eficacia de su intercambio comercial con todo el mundo, estos cambios en los últimos diez años han sido constantes e ininterumpidos, desde la reducción arancelaria que eliminó el sesgo antiexportador hasta el aprovechamiento de las ventajas comparativas de la economía; en ese contexto, todos los sectores de la planta productiva mexicana

tuvieron que adaptarse a esas transformaciones internas derivadas de cambios externos en el escenario mundial que exigía (y exige todavía) mayores niveles de competitividad empresarial y amplitud en la integración de las cadenas productivas de exportación, con esto último se propugna el cumplimiento de los convenios y tratados internacionales celebrados por México asegurando con ello las operaciones de comercialización externa de productos nacionales y controlando las importaciones cuando haya grandes déficits en balanza de pagos (aunque de manera temporal) cuando se detecten prácticas desleales de comercio o daños a productores domésticos, entre otras medidas.

El proceso que ha seguido la Estrategia de Comercio Exterior está en constante perfeccionamiento sobre todo en las medidas de fomento al comercio exterior, a la vez, que la promoción y financiamiento del mismo permiten la creación de la infraestructura física que apoye los procedimientos de comercialización externa e interna y cuyos ingresos se inviertan en la modernización de la planta productiva doméstica. Afirmándose que las empresas son los principales actores del comercio exterior para lo cual han requerido cambios severos en sus modelos de operación, de organización interna, de adopción tecnológica reciente, de asociación interempresarial, etc. ya que el entorno económico exterior así lo exigía conduciendo a la expansión empresarial, de las inversiones y del comercio exterior en general.

Al analizar la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano se ha tomado en consideración que ésta recibe ese nombre debido a que se han estimado en conjunto todas las medidas que se implementaron al respecto principalmente por la Conformación de Bloques Económicos Regionales en el período 1988-1991. Así, a lo largo de este estudio, se observarán las medidas, procedimientos y actitudes que se han instrumentado en el aspecto económico-comercial en nuestro país y cuyo propósito se dirigió a determinar si esta Estrategia ha respondido a los requerimientos de desarrollo económico nacional, a través de la apertura comercial del mercado doméstico y donde la hipótesis que se manejará se deriva de la adecuada presencia mexicana en los mercados externos, con base en un modelo económico neoliberal, al permitir aprovechar las ventajas competitivas y comparativas del país reconociendo sus alcances y límites para proponer alternativas para su perfeccionamiento, de acuerdo con las necesidades económicas estructurales prevalcientes actualmente.

De este modo, al definir el estudio de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano fue necesario ubicarla dentro de un marco teórico que ha estimado conveniente determinar la influencia que ha ejercido el ambiente económico internacional con sus diferentes comportamientos macroeconómicos en el Comercio Exterior Mexicano, en su análisis como primordial objetivo a través de la conceptualización de los mismos a nivel internacional para tener una referencia en la interpretación que se les otorgará a lo largo de este trabajo, desvinculándolos de sus aspectos políticos por rebasar la delimitación preestablecida.

Por lo anterior, se destacarán las principales tendencias macroeconómicas de la Globalización como la principal idea orientada a la conjunción de todas las economías cuyo carácter universal ha hecho que cada vez esté más alejada de la realidad, al no satisfacer los intereses económicos predominantes pero que simultánea, irónicamente, una creciente interdependencia estructural por la especialización de ciertas ramas económicas sean de la índole que sean, conduciendo a la aparición de otros comportamientos tales como el Neoproteccionismo, que reaparece con mayor fuerza debido a ciclos de recesión económica sufridos por las grandes naciones industrializadas, afectando a los países que dependen de ellos como destino de sus principales exportaciones, estas barreras no han sido solucionadas en los foros de negociación comercial multilateral, por lo que se han erigido en

verdaderos peligros que pueden limitar el comercio internacional en general e impedir la competencia leal que éste propugna, por lo que se requiere de una progresiva Desregulación Económica que haga más sencillo el marco normativo del comercio doméstico respecto a sus intercambios con el exterior, protegiéndose única y exclusivamente cuando exista una real amenaza a la producción local, lo que favorecería el mejoramiento de la infraestructura en su relación comercial externa que se encuentra estrechamente vinculada con el Proceso de Liberalización Económica, originada por la eliminación de obstáculos que interlieran los intercambios comerciales con el exterior convirtiéndose en la fuerza motriz de la Creación de Ventajas Competitivas, es decir, de la especialización derivada de la producción de determinados bienes y servicios que permite el intercambio constante con otros países, provocando una gran interdependencia económica y comercial a nivel mundial dando pie a la Conformación de grandes Bloques Regionales de Comercio que apartaran a partir de la negociación de tratados de comercio siguiendo las pautas de cualquiera de las etapas del proceso de integración económica, observadas como un ciclo gradual y progresivo en grandes áreas: la norteamericana, la europea, la asiática y la latinoamericana, cuyas características individuales causan que una sola y única Estrategia de Comercio Exterior Mexicano sea inconveniente en el corto plazo.

En tanto, en una segunda parte los objetivos a alcanzar serán la identificación del inicio formal de la apertura comercial del país después de un periodo de proteccionismo comercial, el análisis del proceso de apertura comercial caracterizando sus efectos dentro de la Estrategia de Comercio Exterior y sus implicaciones en el desarrollo económico nacional, localizando, además las diversas acciones tomadas para promover la eficiencia de la economía mexicana

Este segmento caracteriza el neoliberalismo económico aplicado en nuestro país, desde la década de los ochenta, vinculado a las políticas de ajuste económico estructural del gobierno de Miguel de la Madrid donde se empieza a dar énfasis al fomento a las exportaciones y al equilibrio de las principales variables económicas internas a través de diferentes programas encargados de ello Asimismo, se señala la adhesión mexicana al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como el principal acontecimiento derivado del inicio del proceso de apertura comercial y para lo que se tuvo que comprometer a cumplir con los principios de ese organismo, esto es, desde la reducción arancelaria hasta la racionalización de la protección comercial, mientras que en el desarrollo de la apertura se destacan las políticas de estabilización económica encaminadas a transformar las bases económicas del país desde el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) hasta el Pacto para la Estabilización y Crecimiento Económicos (PECE) dando cimiento a la Estrategia de la Modernización Económica que propugna la administración Salinista a través de todas las reformas económicas que implementó y que se mencionan de forma somera abarcando el periodo de 1988 a 1994 para así determinar las repercusiones que se derivan de ese proceso de apertura comercial en tres grandes ámbitos: 1) el macroeconómico, donde, en mayor o menor medida, se modernizó la economía y se reactivó la planta productiva mediante el control de los indicadores macroeconómicos más importantes (inflación, crecimiento, etc.) a la vez que se localizaron grandes rezagos en los que habrá de ponerse un mayor énfasis en la siguiente administración del gobierno mexicano, entre los que se encuentran la inadecuada infraestructura para el comercio exterior, el atraso tecnológico y los aún bajos niveles de productividad, calidad y competitividad, 2) el empresarial, en el que la mayoría de las empresas mexicanas sufren diversos problemas debidos a su tamaño, capacidad productiva, competitividad, etc., además de la ignorancia existente de los programas de fomento a las exportaciones originadas por la falta de una mentalidad exportadora, proponiéndose el apoyo a los esquemas de vinculación estratégica o subcontratación, de maquiladoras y de comercializadoras para integrar la plantilla empresarial mexicana y con ello se puedan ejercer mayores niveles de

competitividad en precio y calidad de sus productos; y 3) el internacional, donde la necesidad de diversificar los destinos de las exportaciones mexicanas provoca la aparición de una Estrategia de Comercio Exterior cuyo propósito era que las exportaciones aumentaran y disminuyeran las importaciones con la negociación de Tratados de Libre Comercio y la orientación al aglutinamiento en grupos regionales de comercio en franca competencia con otros similares, para lo que se crearon distintas estrategias de negociación por las heterogeneidades que presentan las zonas geográficas en las que nos hemos centrado y por la respuesta otorgada en distintos ámbitos comerciales y financieros como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la conclusión de la Ronda de Uruguay del GATT.

Al describir el título de este estudio los objetivos serán determinar el impacto de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en el sector empresarial exportador, analizar los alcances de los mecanismos de apoyo fiscal, aduanero y crediticio que fueron brindados por el gobierno mexicano a la comunidad exportadora durante la administración Salinista e indicar los intercambios comerciales (exportaciones e importaciones) de México con los principales países integrantes de los cuatro Bloques Económicos Regionales conformados o en proceso de conformación durante los últimos seis años.

Esta parte abordará el análisis de la Estrategia en dos aspectos: en lo general se destaca las medidas gubernamentales en apoyo al comercio exterior mexicano, donde a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) se encuentran los instrumentos de fomento a las exportaciones del sector empresarial nacional dedicado a esas actividades enfatizando la importancia del Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PIITE), el Programa de Apoyo a Empresas de Comercio Exterior (ECEX), el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW BACK), la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) y el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), también las actividades de promoción sobresalen en las misiones comerciales, las ferias y exposiciones internacionales organizadas a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior bajo la supervisión de la SECOFI y el BANCOMEXT, y por último, los esquemas de financiamiento proporcionados por el BANCOMEXT y Nacional Financiera (NAFIN) a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales destacando los principales problemas a los que se enfrentan y que se erigen como obstáculos para las actividades de exportación.

A su vez, la parte particular de la Estrategia de Comercio Exterior hizo énfasis en la pérdida de terreno de las negociaciones comerciales internacionales de índole multilateral para dar paso a otras de origen más limitado (regionales o subregionales) para facilitar el manejo de los actuales intercambios comerciales a nivel mundial.

En ese contexto surgieron los Bloques Económicos Regionales que por orden de prioridad son: Norteamérica, Europa, Asia y América Latina sobresaliendo la evolución de las relaciones de México con esas zonas geográficas revisando los niveles de exportación e importación obtenidos con ellas además de la situación general del mercado de cada zona para determinar el comportamiento a seguirse a partir de la multipertenencia geográfica que se posee aprovechando las fronteras norteñas, sureñas y los litorales en los Océanos Atlántico y Pacífico.

De esta manera, en América del Norte observaremos al mercado norteamericano abarcando los tres países que forman esta zona, es decir, México, EUA y Canadá con el fin de englobar el comercio intrarregional más como un bloque que de forma independiente tal y como se ha llevado a cabo durante los últimos años. Se describe la evolución de las negociaciones comerciales en Norteamérica a partir de la estrecha interrelación México-EUA y el reciente intercambio México-Canadá con los acuerdos bilaterales que se han sostenido con esos países, asimismo se señala el comportamiento del mercado norteamericano en cuanto a sus principales indicadores macroeconómicos y de exportaciones e importaciones efectuadas en el periodo de estudio, además se subrayan las ventajas y las desventajas de la participación mexicana en el comercio regional norteamericano y, finalmente, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en Norteamérica respecto al Tratado de Libre Comercio que coloca a nuestro país como un miembro activo de un Bloque Económico Regional ante el neoproteccionismo comercial que a raíz de éstos predominan la escena mundial.

En tanto, en la Unión Europea se traza el tipo de relaciones comerciales que sostiene México con esos mercados en cuanto a exportaciones, importaciones y principales socios, también se muestran los mecanismos de cooperación entre México y el área europea, particularmente de la tipo comercial; del mismo modo se destacan las actividades estratégicas del Comercio Exterior Mexicano en la zona planteándola como un bloque único con quince miembros actualmente y que proporciona un buen mercado explotable, con un segundo sitio entre las prioridades comerciales de nuestra nación.

Por su parte, la Cuenca del Pacífico Asiático se presenta como una vasta región económica con grandes retos y grandes oportunidades de comercio, se enfatiza la participación mexicana en los foros de esta región yendo de los encuentros empresariales hasta las reuniones gubernamentales, de donde se espera participar con líneas estratégicas específicas desde una perspectiva bilateral y multilateral hasta una vertiente externa y otra interna para servir a México de paradigma económico durante la administración Zedillista a través de las representaciones diplomáticas y comerciales.

Por otro lado, en América Latina se resaltan las malas condiciones económicas que en general afectan a esta zona a pesar de la orientación de los mercados hacia un proceso de integración comercial, identificando serios problemas que más que complementar las economías las obliga a competir entre al con sus respectivas exportaciones, en el mismo sentido se subrayan los acuerdos de comercio entre México y países latinoamericanos, particularmente con Chile, Costa Rica, Colombia, Venezuela, los Centroamericanos y Caribeños, además se destaca el esquema estratégico del Comercio Exterior Mexicano hacia América Latina de acuerdo a las ventajas que le proporciona el libre comercio regional.

Asimismo, finalmente, se presentarán las perspectivas que tendrá la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano durante la presente administración a cargo de Ernesto Zedillo, sobresaliendo de manera somera las causas de la recesión económica a partir de diciembre de 1994 como lo fueron la presión de pagos de deuda corto plazo en Bonos de la Tesorería (TESOBONOS), la devaluación del peso, las presiones externas, etc.; en ese contexto se identificarán los problemas que registró la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en periodo de crisis económica, entre los que merecen mención se encuentran los referentes al control de los indicadores macroeconómicos internos, la carencia de un programa real de comercio exterior, los de la administración aduanera, los empresariales respecto al financiamiento y a la infraestructura física y los del sector externo de la economía derivados de la devaluación monetaria, la falta de reciprocidad comercial en los acuerdos

comerciales suscritos por nuestra nación, el control de las importaciones y el consiguiente fomento a los proveedores internos, el abandono del modelo económico neoliberal, entre otros; además se describen los principales programas para superar la crisis económica y el programa de comercio exterior que se ha seguido a partir de los mismos, las reformas a los programas de fomento para aumentar la oferta exportable al desarrollar a los proveedores nacionales, abordándose, también, los problemas por falta de infraestructura física en carreteras, puertos, ferrocarriles y aeropuertos.

Por lo anterior, las perspectivas que se presentan tienen un carácter prospectivo, esto es, lo que se desea para el porvenir del comercio exterior mexicano con objetivos adecuados a la realidad imperante y con respecto a los recursos disponibles requiriéndose de una notable estabilidad en la economía interna para sostener la economía externa y al sector empresarial dedicado a las exportaciones hacia los Bloques Económicos Regionales ya referidos.

Las perspectivas son razonablemente buenas tanto a nivel general como en el particular ya que se podrá superar la crisis económica actual a raíz de una serie de reformas internas que fundamenten las actividades del sector externo respecto a la relación con las regiones comerciales prioritarias para México en el objeto de diversificar mercados y productos que necesitaron de un tratamiento especial de acuerdo a la línea de acción seguida en los mismos durante la administración Salinista.

Por lo tanto, la Estrategia General de Comercio Exterior Mexicano se orientó a diversificar el destino de las exportaciones por mercados y/o productos respecto al equilibrio logrado en la economía interna, en base al ahorro interno, al crecimiento del PIB para obtener un status de potencia media exportadora al replantear su Programa de Comercio Exterior enfatizando que éste será el motor económico del país durante los próximos años.

Por el momento, México no habrá de cambiar su posición negociadora respecto a los principales Bloques de tipo comercial, lo cual permitirá al país recuperarse de la recesión económica sufrida ampliando el número de socios comerciales en el futuro próximo con esa actitud. Así, en Norteamérica se buscará la consolidación del Tratado de Libre Comercio (TLC) al aumentar el monto del comercio y empleo intrarregional sin entrar en renegociaciones del mismo. En la Unión Europea el futuro se ubica dentro de un probable Acuerdo de Libre Comercio entre ambas regiones. Por su lado, en la Cuenca del Pacífico, México se dirigirá al aprovechamiento de su participación dentro de los principales foros comerciales y empresariales de la zona, con el objetivo de revertir los excesivos déficits que se han registrado con muchos países de esa región y de conseguir que los productos mexicanos tengan un acceso preferencial a esos mercados. Mientras tanto, en América Latina se considerará el establecimiento de una zona de libre comercio con magnitudes continentales a la vez que se superarán los problemas que aquejan a la zona.

En otro orden de ideas, se presentarán algunas recomendaciones para ser consideradas en la redefinición de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano desde dos aspectos: el que a corto plazo equilibra las variables macroeconómicas y el que a largo plazo corrige los problemas estructurales de la economía en general, utilizando la planeación estratégica que a largo plazo define las políticas que darán funcionamiento a los objetivos y metas de la Estrategia de Comercio Exterior, promoviendo así una verdadera política industrial, el equilibrio de las finanzas públicas, el aprovechamiento de los esquemas de integración empresarial para incrementar volúmenes de exportación (comercializadoras, integradoras y maquiladoras), el perfeccionamiento de diversos aspectos del comercio exterior como la infraestructura física, aduanas, identificación de productos rentables en cada mercado y su proceso

de comercialización haciendo estudios de las condiciones del mercado doméstico, promoción de la desregulación económica y la inversión extranjera directa, establecimiento de un foro que administre los mecanismos de fomento, promoción y financiamiento al comercio exterior, creación de una sólida mentalidad exportadora realizando diagnósticos de lo que se negociará en los futuros acuerdos de libre comercio, etc.

El contenido de este trabajo está estructurado en cuatro capítulos, pudiéndose considerar su división en dos partes, la primera abarcando los capítulos 1 y 2 donde se abordan esquemáticamente los elementos que han contribuido al análisis de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano como lo son el estudio del ambiente económico externo y sus principales tendencias y el estudio del ambiente económico interno de México y las diferentes estrategias seguidas para reinsertar al país en las corrientes de intercambio internacional, y la segunda donde se emprende como tal la identificación del conjunto de procedimientos, medidas y actitudes del gobierno mexicano en su comercio exterior ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales y las principales perspectivas del mismo en las cuatro regiones geográficas antes referidas, en los capítulos 3 y 4 respectivamente.

Finalmente, es conveniente aclarar que la extensión del tema que nos ocupará en las siguientes páginas es un campo demasiado fértil para decidir que se ha dicho todo acerca de él. Por el contrario, es un tema que cada día se renova a sí mismo por lo cual, es muy probable, que lo que aquí se asienta cambie en un lapso de tiempo relativamente corto, sobre todo, por estar sometido a una realidad en constante transformación debido al contexto predominante en cada una de las regiones económicas y comerciales en que se ha dividido el mundo a finales del siglo XX, donde México, sin lugar a dudas, habrá de desempeñar un papel preponderante y decisivo durante los próximos años.

# CAPITULO 1

**Tendencias Macroeconómicas  
Internacionales a partir de los Años  
Ochenta.**

## CAPÍTULO I

### TENDENCIAS MACROECONÓMICAS INTERNACIONALES A PARTIR DE LOS AÑOS OCHENTA.

El decenio de los ochenta marcó cambios verdaderamente sorprendentes, a pesar de considerarse un periodo "perdido", en cuanto a políticas comerciales se refiere, ya que se avanzó bastante en la aplicación a países tercermundistas de modelos macroeconómicos, que se pensaba sólo podrían funcionar en países avanzados, tales como la liberalización económica, la formación de ventajas competitivas, la desregulación internacional a través de un organismo multilateral, etc.

A la época que actualmente vivimos se le ha denominado de "transición" en los ámbitos económico, político, tecnológico, social, etc., el cual es provocado por un entorno internacional caracterizado por una serie de cambios drásticos que han causado una gran inestabilidad mundial como: el fin de la bipolaridad político-ideológica (capitalismo vs. socialismo); la desaparición del socialismo real tras la desintegración en varias Repúblicas de la otrora Unión Soviética; el surgimiento de nuevos centros de poder económico en Europa, América y Asia; la aparición de una participación inusitada en los mercados internacionales de Economías de Reciente Industrialización (NIC'S); la pérdida de la hegemonía económica mundial de los EUA; el auge del neoliberalismo económico como casi único proyecto viable hasta ahora; los procesos de integración estilo Unión Europea bajo la forma de acuerdos subregionales, sobre todo a nivel latinoamericano; el surgimiento de una multipolaridad económica en el plano internacional; la aparición de una hegemonía económica compartida y el incremento de la interdependencia a nivel mundial.

De esta manera, el surgimiento de diferentes tendencias macroeconómicas a nivel mundial ha sido el efecto de esta serie de transformaciones durante las dos últimas décadas donde cada una presenta ya características muy particulares que la distinguen de las demás.

Estos comportamientos económicos han evolucionado a partir de los cambios económicos mundiales siguiéndoles en la misma línea al presentar una gran versatilidad en su espectro económico-comercial.

Este capítulo se considerará de referencia debido a que el objetivo que se persigue es la conceptualización de estos comportamientos a nivel internacional para conocer la interpretación que se debe dar a su significado en alusiones ulteriores a lo largo del mismo; cabe aclarar que los aspectos políticos que muchas de estas tendencias presentan se han dejado de lado por superar los límites que se han establecido para este estudio.

Al presentar estos fenómenos se pretende relacionarlos con el tema que nos ocupa, es decir, ubicar su vinculación con la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales, debido a que un país como el nuestro, insertado en la economía mundial y con una aceptable presencia internacional, tiene el deber prioritario de analizarlos para aprovecharlos o desecharlos de acuerdo a sus intereses.

A lo largo de seis apartados se ubican igual número de tendencias, a pesar de que pueden existir otros comportamientos que pueden complementarlos o desplazarlos, así la Globalización Económica, el Neoproteccionismo Económico, el Desarrollo de Ventajas Competitivas, la Conformación de Bloques Regionales de Comercio, la Desregulación Económica y el Proceso de Liberalización Económica se muestran para ofrecer una clara idea de su significado, contenido y comportamiento económico dentro de su participación en cada país que las instrumente.

Así, con un carácter temporal, la Liberalización Económica, el Neoproteccionismo Económico y la Desregulación Económica han sido desplazados, algunas veces por sus comportamientos contrarios, pero han predominado aún con los tropiezos que registran a lo largo de su desarrollo.

Por una parte, la Liberalización ha traído muchos beneficios para los países que la utilizan y que tras un período de proteccionismo comercial transforman su economía para facilitar su inserción en las corrientes de intercambio comercial mundial con una actitud más preponderante y activa a partir de recomendaciones de los principales organismos económico-financieros internacionales.

De igual forma, el Neoproteccionismo derivado de ciclos recesivos en las principales economías industrializadas ha afectado enormemente a las economías más atrasadas y que no ha sido (o no ha podido ser) solucionado dentro de mecanismos de negociación multilateral, con los cuales se pretende eliminar los obstáculos a la formación de una economía internacional mucho más integrada; convirtiéndose de esta manera en un peligro por todas las variedades de medidas proteccionistas que presentan las naciones que las implementan y que deben resolverse dentro del marco de una nueva organización de comercio combatiéndolas para permitir una competencia más leal entre los participantes de la economía mundial.

La Desregulación, por su parte, es un comportamiento con más elementos positivos que negativos originando un marco reglamentario del comercio más simple y que instrumenta elementos de protección a la industria doméstica cuando en realidad exista peligro para la misma y facilita una serie de transformaciones de infraestructuras que permitan una mejor relación macroeconómica externa.

En otros términos y con un carácter mucho más amplio abordaremos la Globalización, el Desarrollo de Ventajas Competitivas y la Conformación de Bloques Regionales de Comercio, que son comportamientos que requieren de la acción conjunta de los distintos gobiernos que se benefician de ellas, los cuales tienen que transitar por un largo proceso de ajuste y negociaciones allende sus fronteras respectivas con el fin de hacerlas efectivas y alcanzar objetivos comunes en los ámbitos comercial, financiero, monetario e incluso político.

La Globalización Económica a nivel mundial es un comportamiento utópico ya que no cuenta con los elementos necesarios para hacerse presente de forma plena en la actual economía, que cada vez presenta un comportamiento más contraído y que no permite pensar en una sola economía mundial debido a la diversidad de intereses que distinguen a países desarrollados de los atrasados pero que pone de manifiesto la creciente interdependencia mundial provocada por la dependencia estructural que denotan naciones especializadas en determinadas ramas económicas hablese de tecnología, materias primas, insumos o recursos financieros y humanos, conduciéndonos al comportamiento de la Conformación de Bloques Regionales de Comercio derivado de la producción compartida por varias naciones.

Esta última tendencia es en la que centraremos nuestra atención debido a la relación que guarda con el tema general que nos ocupa, se hace patente que es un comportamiento que predominará por lo menos durante los próximos cuarenta años adquiriendo cada vez más fuerza a través de la negociación de tratados de libre comercio, formación de uniones económicas o de la planeación de esquemas de este tipo en sus diversas modalidades o etapas como un ciclo gradual y progresivo, enfatizándose la creación de tres grandes bloques: América del Norte, la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico, y, en menor medida, América Latina caracterizando el proceso que registra cada año dependiendo de la realidad imperante. Sin embargo, esta tendencia puede provocar a largo plazo la formación de Bloques Económicos herméticos lo que recaerá en una enorme derivación del comercio y el incremento de la discriminación comercial a nivel mundial, que es la clase de comportamiento que se pretende evitar.

Finalmente, el Desarrollo de Ventajas Competitivas estructuradas internamente a las distintas economías de un bloque determinado aprovechando su situación de recursos para enfrentar la competencia de otros bloques, el fomento a la creación de estas ventajas parte de la necesidad ineludible de una especialización económica para cada país, que le permita concentrarse en la producción de determinados bienes y servicios y así aumentar los intercambios mundiales de productos que requieran y no produzcan con otras naciones, provocando el cambio de la mentalidad de los productores locales en una economía orientada a la satisfacción de la demanda externa de determinados productos logrando con ello una mayor eficiencia y productividad de los mismos, aquí se destacan los mecanismos de complementación económica de este tipo registrados en América Latina y Asia al utilizarse a la complementación vía desarrollo de ventajas competitivas como sinónimo de intercambio y asociación.

En general, toda economía capaz de producir constantemente bienes y/o servicios puede servir de estas tendencias que facilitan los intercambios económicos, comerciales y financieros, en el tránsito de la formación de una economía más estable e interconectada, por lo que se hace necesario vigilar su comportamiento continuamente para evitar que en un futuro se conviertan en focos de conflicto para cualquier nación o grupo de países.

## 1.1. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL.

La Globalización Económica es la tendencia macroeconómica con más auge (o al menos de la que más se ha hablado) a nivel mundial desde los años ochenta, cuando hubo un grave estancamiento económico de los países en desarrollo respecto de los países industrializados.

Los cambios del entorno internacional exigieron la búsqueda de nuevos esquemas que renovaran los viejos conjuntos de normas económicas que habían prevalecido hasta la década de los ochenta; después, una vez superada esta etapa de retroceso, se originó un nuevo paradigma en el que predominaba la estrecha interrelación entre los Estados, principalmente en el aspecto económico.

Es así, como a partir de 1990 se sucedieron, vertiginosamente, una serie de acontecimientos a nivel internacional que cambiaron la mentalidad del mundo capitalista. Las serias transformaciones en Europa del Este, a partir de la desaparición de la Unión Soviética, que dieron fin a la llamada "Guerra Fría" y que terminó con la confrontación Este-Oeste y con la división ideológica bipolar (capitalismo vs. socialismo), con ello se da principio a una multipolaridad de tipo económico, surgiendo una lucha

comercial e industrial a partir de la formación de regiones comerciales en Europa y cooperacionales en Asia del Pacífico, entre otros.

En este entorno internacional y con el abrupto cambio de dirección en la política internacional, los problemas político-militares que caracterizaron las décadas anteriores dejan de tener prioridad en los proyectos nacionales de la gran mayoría de los países industrializados del mundo, dando paso a que sean los problemas económicos los que marquen el compás de los años venideros.

En lo referente a esos problemas, los países cambian su discurso político-económico, asumiendo deberes y responsabilidades como el deterioro del medio ambiente, el combate a la pobreza (mediante esquemas cooperacionales) y la lucha contra el tráfico de drogas (esto último principalmente en América Latina), y sobre todo, en la reinterpretación de la idea de la "aldeas global", en la que no habría fronteras económicas y comerciales entre los países, interactuando como un solo ente, sin mayor preocupación que la satisfacción de las necesidades de la humanidad entera.

Actualmente, nos inclinamos a pensar en la Globalización Económica como un proceso que se basa en la expansión mundial del comercio para asegurar la provisión de insumos, la distribución y comercialización de los productos finales, así como una creciente división de los procesos productivos a través de las fronteras territoriales de un país, para llevar a cabo actividades de producción, convirtiendo a las economías nacionales del mundo en una gran unidad de relaciones industriales, financieras y tecnológicas.

Antes de profundizar el concepto de Globalización Económica, debemos subrayar que aunque, actualmente, los actores principales de tal tendencia son los Estados, este juicio irá cambiando, debido a que éstos pasarán a ocupar un papel meramente regulatorio de los flujos comerciales, en las próximas décadas. Actualmente, se debe dar énfasis a las empresas o corporaciones transnacionales como participantes directos de este fenómeno, ya que al fin y al cabo son éstas las que ponen en práctica toda una serie de acciones que conducen a un mejoramiento de las relaciones existentes entre los Estados ya mencionados coadyuvando a mejorar el nivel de bienestar de las economías participantes a través de esquemas de subcontratación en la internacionalización de los procesos productivos, así como de una globalización tecnológica o tecnoglobalización, las cuales derivan en una difícil situación de interdependencia económica que pone en juego distintos intereses que van desde los aspectos económicos hasta los políticos, que aunque aquí no los analicemos, no dejan de ser un factor importante de este proceso.

El predominio de las empresas en la producción, distribución y orientación del consumo, tiene una influencia grandiosa en todos los aspectos estructurales de una economía determinada, beneficiándose directamente con la dinámica propia de esta tendencia. Entonces, cuando se observa a la Globalización como un proceso que conjunta las distintas etapas productivas de las diferentes economías participantes, se destaca que en nuestra época no es el medio, sino el fin hacia una economía mundial; el medio, actualmente, sería la Conformación de Bloques Económicos Regionales, puesto que cada economía intenta aumentar sus recursos económicos internos a través de la asociación con otras economías, que le permitan absorber capital extranjero nuevo, lo cual genera una intensa competencia con Bloques Económicos similares y por los mercados externos mediante la separación de los procesos productivos industriales, constituyendo en sí otra tendencia de la que nos ocuparemos posteriormente.

Lo anterior, provoca que exista una relación de interdependencia económica a nivel mundial, que se desprende de la Teoría de la Dependencia que es una relación de dependencia que corresponde a un tipo de subordinación de un país frente a los intereses de un país metrópoli altamente industrializado, es decir, el modelo de desarrollo económico predominante en el país dependiente se encuentra supeditado a los intereses y perspectivas de crecimiento económico en el país industrializado.

Posteriormente, debido a que el entorno económico mundial cambió, después de los años setenta, se llegó a la teoría de la interdependencia ya que los países industrializados dependían igualmente de los países pobres. Al referirnos a la interdependencia lo hacemos en el sentido de que tanto los mercados económicos como financieros del mundo están tan integrados que llegan a ser menos autónomos, deteniéndonos en que como los países participantes tienen distintos grados de desarrollo se origina una interdependencia asimétrica, sobre todo en cuestiones tecnológicas y financieras.

Es con estos antecedentes, cuando los países industrializados deciden ceder etapas del proceso productivo que tienen un costo menor en las naciones en desarrollo, dedicándose aquellos a la investigación de tecnología de punta, su fabricación y la comercialización final.

Ello conduce a una interdependencia mundial, donde todas las economías siguen una misma línea de acción la cual afecta globalmente a todas éstas, tanto a nivel comercial, económico y financiero como a nivel tecnológico e inclusive cultural.

Cuando se ceden etapas productivas para su realización menos costosa en otro país, se da lugar a lo que se denomina esquema de subcontratación económica; subrayando nuevamente que quienes llevan a cabo este tipo de actividades son las empresas. Este esquema consiste en que una empresa de mayor tamaño (o empresa subcontratista) a través de un contrato o solicitud encarga a otra empresa más pequeña (o empresa subcontratada) la producción de partes, componentes o productos completos, que posteriormente serán integrados a los productos finales de la primera empresa, lo que representa una complementación de las distintas etapas del proceso productivo.

La subcontratación internacional también se conoce como maquila de exportación, siendo similar sólo que ésta traspasa las fronteras nacionales del país subcontratista, la división de los procesos productivos es especializada, yendo desde un determinado tipo de producción media hasta el montaje o ensamblaje del producto final.<sup>1</sup>

Es por ello que mucho se ha hablado de que la Globalización está originando una especie de fábrica mundial, donde todas las economías, a través de sus empresas, se dedican a crear determinada clase de productos para compartir sus costos de producción así como los beneficios de su comercialización en el mercado internacional satisfaciendo así la demanda mundial de muchos productos diversos.

Por lo tanto, la Globalización, como tal, es producto de la revolución techno-industrial que se aceleró durante los años ochenta y que se tradujo en una innovación constante de los procesos

<sup>1</sup> INVESTIGACIONES Básicas para el Fomento Industrial. Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. El Rol de la Globalización para la Industria Mexicana. Alternativas para el Futuro. Opciones para las Empresas. México, Diana, 1989. 175 pp.

productivos, tecnológicos y organizativos,<sup>2</sup> tanto a nivel país como a nivel empresarial, gracias al desarrollo de las comunicaciones y los transportes, facilitando el manejo mundial de corporaciones que están demandando un espacio económico internacional más abierto sobre bases multilaterales o bilaterales, optando más por los últimos, dadas las limitaciones de las primeras.

Hoy en día dados los adelantos tecnológicos, se hace patente que las ventajas comparativas de las naciones han evolucionado y se han transformado, provocando que éstas ya no dependan de la cantidad de recursos naturales, de la abundancia de capitales o de una numerosa mano de obra barata, sino cada vez más de la tecnología aplicada con el objetivo de lograr una eficiencia productiva en áreas seleccionadas del proceso productivo. Asimismo, la revolución de las telecomunicaciones permite esquemas de producción mundial, donde se concentran la planeación, organización y comercialización de un producto en determinado país y desconcentrando la manufactura de componentes y/o el ensamble final de los productos en otros países, a lo cual ya se hizo alusión anteriormente.

Entonces, se integran productivamente los países (en cuanto a recursos, productos, precios, calidades y ventajas comparativas) logrando una producción simultánea de un mismo producto en distintos lugares, provocando una simplificación de los ciclos de vida de los productos y sus procesos de fabricación, reduciéndose los costos de los mismos, aumentando la eficiencia y la productividad de las empresas que se encargan de comercializarlos.

De la misma manera, en que hay aciertos, existen ciertos riesgos derivados del excesivo uso de la tecnología como será el abatimiento de ventajas comparativas en mano de obra de las naciones en desarrollo frente al incremento de la conversión industrial en países desarrollados vía la robotización de los procesos productivos, provocando gran inestabilidad a nivel mundial respecto al incremento de los niveles de desempleo y las consecuencias sociales que representa como lo son los problemas políticos, aumento de la delincuencia, negocios ilícitos como tráfico de drogas, etc.<sup>3</sup>

Partiendo de lo anterior, para conceptualizar la Globalización retomaremos dos vertientes opuestas que analizan este proceso desde dos perspectivas una optimista y otra pesimista.

La primera se refiere a que, debido a los grandes adelantos tecnológicos y de apertura de mercados, las empresas transformarán positivamente al mundo, que se presenta "sin fronteras" prevaleciendo un sistema de mercado global en el cual los gobiernos tenderían a reducir su presencia en la economía; argumentando que por la vía del mercado, diferentes grupos político-sociales (países) en principio con diferencias estructurales abismales lograrían converger uniformemente para iniciar un período de convivencia e interdependencia mayor.<sup>4</sup>

La segunda es la pesimista, que señala las limitantes del proceso de Globalización al referirse a que no puede llevarse a cabo ésta, sin solucionar antes los graves problemas que hay en la injusta

<sup>2</sup> MIOTTI, Luis y Carlos Queenan. "Globalización, Regionalización y Competitividad Tecno-Industrial" en MONETA, Carlos J. Las Reglas del Juego, América Latina, Globalización y Regionalismo. Buenos Aires, Corregidor, 1994, pp. 90-126.

<sup>3</sup> IBARRA, David. "Interdependencia y Desarrollo". Consejo Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 11, Noviembre de 1993, pp. 991-1000.

<sup>4</sup> MONETA, Carlos J. "El Proceso de Globalización: Percepciones y Desarrollos", en MONETA, Carlos J. (Comp.). Op. cit., pp. 147-166.

distribución de la riqueza, la casi nula transferencia de tecnología y progresos científicos de punta de países industrializados a países en vías de desarrollo, así como las graves diferencias en los niveles de vida y socio-económicos de los primeros con respecto a los últimos que incrementan las brechas de desarrollo en lugar de disminuirlas, un ejemplo claro de esta vertiente lo es la relación que existe entre los Estados Unidos y América Latina, dándose incluso dentro de regiones como lo es la Unión Europea actualmente, donde Grecia y España tienen un menor grado de desarrollo económico en comparación con Francia y Reino Unido. Esto lo fundamentan en que esas diferencias son insalvables por ser producto de décadas anteriores y del atraso que provocaron, además de la poca disposición de los países desarrollados para ayudar a los no desarrollados, por temor a la competencia y a que podrían lograr ser más eficientes que ellos mismos, lo cual da origen a la idea de un globalismo limitado geográficamente, económica, cultural y socialmente.<sup>5</sup>

Este proceso tiene dos efectos, por una parte, al aumentar las relaciones entre las unidades productivas y sus sectores, que provienen de diferentes regiones, cambia la economía en la que se encuentran insertadas, yendo aquellas desde la provisión de insumos y factores de producción y la subdivisión de los procesos productivos extra-fronteras hasta el incremento en el intercambio de productos y servicios a nivel mundial. Por otra parte, acelera el cambio de los procesos económicos (producción, distribución y financiamiento) y tecnológicos (nuevos actos, transferencia e investigación), modificando los factores que determinan la oferta y la demanda de las mercancías, bienes y/o servicios que se comercializan mundialmente (costos, precios de los insumos para la producción, la calidad de los productos, etc.).<sup>6</sup>

La Globalización está compuesta por la innovación tecnológica, la internacionalización de la producción y la distribución, la creación de nuevas ventajas comparativas, el auge del sector servicios, la importancia del empleo calificado y la caída de los precios relativos de los productos primarios.<sup>7</sup>

Los componentes anteriores, por sí mismos, constituyen "subtendencias" del proceso de Globalización y destacan cada una por lo siguiente:

- a) La gran innovación y desarrollo tecnológicos que facilitan la reducción de las etapas productivas y la habilidad de dividirlos a nivel internacional para disminuir los costos y aprovechar al máximo todos los insumos, dando origen a nuevos productos, nuevas ventajas comparativas en el mercado y a la capacidad de competir en términos de volumen, calidad, diseño y precio;
- b) La nueva posición respecto al uso de materias primas, que han dejado de ser base de los productos para convertirse en base de los insumos que se incorporarán posteriormente a una mercancía para su comercialización, originando que sus precios sean más bajos por el exceso de oferta, lo cual orilla a las empresas de cualquier país a elevar su productividad en insumos para ser competitivos;
- c) El incremento de la importancia del sector servicios y del empleo calificado: los servicios, actualmente, se ofrecen para complementar el proceso de producción de las empresas a través del procesamiento y la maquila, dando pie a una producción global, para que se logre lo anterior, debe

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> INVESTIGACIONES Básicas para el Fomento Industrial. Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. Op. cit. pp. 16-18.

<sup>7</sup> KURI Gaytán, Armando. "La Globalización hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía". *Conceptos Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 12, pp. 1169-1172.

emplearse a personal calificado con un alto nivel de capacitación que apoyen a las empresas en la posibilidad de aumentar su productividad y de competir exitosamente;

- d) La transformación de los bienes industriales y su mercantilización cobran importancia por el precio y volumen de ventas que alcancen de los mismos, ya que son productos iguales y existen muchos competidores, por lo cual es necesario dar un buen precio sin detrimento de los costos y ganancias, para que finalmente sean incorporados como insumos a otros bienes industriales;
- e) El desarrollo y aprovechamiento de nuevas ventajas comparativas, relacionadas con factores de adaptación e innovación tecnológicos, la eficiencia del uso de la planta productiva, los niveles de capacitación de los recursos humanos y la competencia externa para la selección de los mejores proveedores de insumos, que tienen como fin el elevar la productividad y la penetración de mercados por parte de las empresas;
- f) La internacionalización de la producción y de la distribución, relacionada con la división de la producción entre empresas y/o regiones para reducir costos, conduce al origen de figuras como lo son las maquiladoras de exportación, en las cuales la especialización es fundamental, ya que promueve una producción compartida en etapas distintas del proceso productivo, aprovechando las ventajas comparativas derivadas de la búsqueda de los mejores proveedores de insumos y de la identificación de nichos de mercado en el proceso de distribución del producto.<sup>6</sup>

De esta manera, la Globalización aumenta la interdependencia entre las unidades productivas mundiales, ya sean empresas o países, a partir de que se incrementa la competencia entre ellas. De esto se desprende que el fenómeno de la Globalización es un proceso que abarca diferentes etapas, en la lucha por alcanzar mejores y mayores niveles de competitividad internacional, provocando que las corporaciones o naciones utilicen los beneficios de las "subtendencias" de este fenómeno, en su totalidad o parte de ellas. Aún más, al ser las distintas "subtendencias" parte de un mismo proceso, como tales se complementan unas con las otras, no necesariamente de manera lineal sino que pueden requerirse ciertas etapas de la misma para la creación de determinado producto.

En ocasiones, primeramente, se requiere de materia prima que ya no se encuentre en estado natural, sino procesada parcialmente para ser incorporada a un producto final, el cual gracias a la innovación y adelantos tecnológicos provoca que exijan gran variedad de productos de un mismo tipo en los mercados internacionales, siendo de similar calidad, precio y diseño, lo cual permite que los consumidores finales tengan una amplia gama de opciones a elegir de un mismo producto, por ejemplo, aparatos electrodomésticos, así como permite a los proveedores o productores de estos artículos a estarlos mejorando constantemente y tratar de reducir sus costos para que se pueda reducir su precio de venta, evitando el detrimento de las ganancias de estas empresas, por lo anterior un camino es la contratación (más barata) de servicios en cuanto a ciertas etapas intermedias de producción dentro del país mismo o en el extranjero, bajo el esquema de subcontratación internacional o de maquiladoras de exportación lo que se denomina internacionalización de la producción, aprovechando los nichos de mercado que puedan existir para beneficio de la distribución física de un producto, así como, también, las ventajas competitivas de una economía respecto a otra, pudiendo ser éstas de cualquier tipo de recursos: financieros, tecnológicos, materiales y/o humanos, elevando la productividad y el aseguramiento paulatino de esos nichos de mercado. En una situación similar se

<sup>6</sup> PARTIDO ACCIÓN NACIONAL. México, Estación Multidireccional en un Mundo Multipolar. Informe sobre una Estrategia de Política Comercial Internacional para México. México, EPESSA, 1990. 213 pp.

encuentran los servicios que siendo aquellas actividades como construcción de infraestructura (escuelas, hoteles, casas, hospitales, etc.), el transporte, la educación, la instalación de bancos, aseguradoras y casas de bolsa, etc., se enfrentan a una fuerte competencia a nivel internacional a través de distintos mecanismos que origina la apertura económica mundial que prevalece en nuestra época, lo que hace necesario el uso de personal calificado como un recurso humano que es vital para incrementar el posicionamiento de un país y sus empresas en los mercados externos.

Con esto se reduce la dependencia de las economías a un mercado específico y a sus ciclos económicos, es decir, que cuando se empiezan a diversificar las relaciones comerciales, las economías de desarrollos económicos similares se pueden complementar dejando de lado la dependencia a un mercado determinado, ya que sus flujos comerciales no se concentran en éste y de esta forma se prevé que ciclos, por ejemplo, de recesión económica en las economías menos desarrolladas sean agravadas por ciclos de recesión en determinado mercado logrando así evitar un estancamiento aún más grave en las primeras. Otro ejemplo son los periodos en que se requiere mano de obra barata y abundante, por temporadas se incrementa el nivel de empleos pero después hay largos periodos en que ese nivel se reduce significativamente, tal como sucede entre México y los Estados Unidos.

Así mediante la diversificación de las relaciones comerciales y por ende de los mercados existe una mayor competencia a nivel mundial al aprovechar el fenómeno globalizador, provocando que la economía mundial se vaya paulatinamente consolidando como una sola, en un futuro a largo plazo.

## 1.2. EL NEOPROTECCIONISMO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Durante la segunda postguerra hubo una creciente liberalización económica, que dio inicio a una serie de conversaciones convocadas por los Estados Unidos a mediados de la década de los cuarenta y que dieron origen, posteriormente, al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1948, cuya premisa era evitar la proliferación de intereses contrarios a la leal y libre competencia y que en su uso causarían mayores restricciones comerciales que reducirían los volúmenes de intercambio comercial.

Gracias a la creación del GATT se fomentaba la cooperación internacional, se formalizaba un código de conducta aceptable a nivel comercial y un marco jurídico que apoyara y sancionara las acciones económicas y comerciales a nivel mundial. Con ello se formó un sistema donde prevalecía la reciprocidad y la no discriminación, a través de un sólido esquema de normatividad para el comercio internacional y un mecanismo que fomentara la liberalización del comercio.<sup>9</sup>

Es pertinente hacer referencia al proyecto de Industrialización vía Sustitución de Importaciones (ISI) en economías en desarrollo, principalmente latinoamericanas, a partir de los diagnósticos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que indicaban que los problemas de estas economías eran derivados de la mala planeación económica que propició un crecimiento sectorial heterogéneo.

Se recomendaba la sustitución de importaciones, que ya la idea del crecimiento y desarrollo económicos se vinculaba directamente con el desarrollo industrial; se debían fabricar las mercancías

<sup>9</sup> FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. División de Comercio y Pagos. El Resurgimiento del Proteccionismo. Washington, FMI, 1978. p 1.

que se compraban en el exterior, por medio de un proceso de tres etapas; la primera, la sustitución de bienes de consumo; la segunda, la sustitución de bienes intermedios y la tercera, la sustitución de bienes de capital.

Este modelo fracasó porque nunca se alcanzó la tercera etapa y se propiciaron graves déficits en las balanzas comerciales de aquellas economías, además de una fuerte dependencia tecnológica.

Estos países dejaron de aplicar estas medidas comerciales y se inclinaron hacia la apertura económica que implicaba el retiro de obstáculos a la libre circulación de bienes, servicios y capitales. Por lo tanto, esta apertura fue unilateral y no se requirió reciprocidad; pero con el paso del tiempo, por sus menores costos y su mayor producción se hicieron competitivos en los mercados internacionales.

Al acceder a un mayor número de mercados, éstos reaccionaron bruscamente ante el enorme incremento de la competencia de las importaciones y se procedió, en primer lugar, a establecer medidas proteccionistas como un medio adecuado para obtener ingresos, pero siempre con matices en esa tónica.

El actual proteccionismo es una consecuencia directa del debilitamiento y de la ineficacia del que fuera el GATT, tanto como organización multilateral vigilante de la instrumentación de un intercambio comercial, transparente y justo, fomentando con ello graves conflictos de intereses entre sus miembros, como un organismo con un marco jurídico que no ha solucionado efectivamente problemas relativos a prácticas desleales o actividades contrarias al espíritu de este organismo.

Las prácticas proteccionistas de países desarrollados se han ido incrementando en medio de un entorno internacional, a nivel comercial, caracterizado por un mayor número de barreras de este tipo que complican el libre movimiento de artículos, servicios y capitales en otros mercados; fortaleciendo con ello la creación de bloques comerciales discriminatorios hacia países exportadores no pertenecientes a ellos.

El germen del neoproteccionismo se localiza en la reacción natural de obreros y empresarios de países con mayor desarrollo industrial, principalmente, afectados por el aumento de importaciones originarias de países sin gran presencia en sus mercados, siendo más aptas para la competencia externa y con menores costos; con esto se incrementan los riesgos de quiebra, desaparición y desempleo para las industrias del país importador, para contrarrestar lo anterior, obreros y empresarios se constituyen en grupos organizados (sindicatos o consejos empresariales) que a través de su peso económico presionan políticamente al gobierno para que tome medidas tendientes a incrementar la protección comercial a sus industrias domésticas.

En el mismo tenor, cuando se permite gran libertad a los grupos de interés (obreros y empresarios), aún cuando no sean de importancia, los gobiernos se exponen a no poder manejar esas peticiones, por lo que se requiere de criterios estrictos de evaluación y selectividad para no incrementar irracionalmente la protección comercial.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> GARCÍA Moreno, Carlos y HERNÁNDEZ Ochoa, César. "Neoproteccionismo y los Páncles como Mecanismos de Defensa contra las Prácticas Desleales" en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (coords.). La Nueva Relación de México con América del Norte. Tomo II. México, UNAM - FCP y S-FE, 1994, p. 86.

Ante el aumento de las corrientes comerciales en el marco del GATT, se incrementa la competencia entre las industrias de diferentes economías que obtienen sus utilidades de sus ventajas comparativas y competitivas provocando que algunas industrias locales crezcan o desaparezcan. Esto se debe a que la liberalización comercial implica un ritmo mayor de producción por lo que, además de satisfacer las necesidades de sus respectivos mercados, se encuentran en posición de exportar pero se enfrentan con obstáculos no arancelarios para acceder a nuevos mercados.

Otra de las causas ha sido la imprecisión en las normas comerciales que permiten una mayor libertad de aplicación e interpretación a los gobiernos a nivel de tratados internacionales y de legislaciones internas en comercio internacional que se enfrentan con mecanismos administrativos muy complicados que, al combinarse con el desempleo o el riesgo de quiebras empresariales por falta de competitividad, provocan el surgimiento de nuevos grupos políticamente significativos que solicitan al gobierno mayor protección comercial, comúnmente, utilizada con el objeto de salvar a industrias domésticas cuando las importaciones extranjeras perjudican su nivel competitivo.

Ninguna de estas causas por sí sola puede ser suficiente para generar una manifestación proteccionista ya que las circunstancias son peculiares y especiales y necesitan combinarse con los factores ya referidos para poder producirse.<sup>11</sup>

Por otra parte, hoy en día el aumento de barreras no arancelarias que afectan algunos sectores productivos no ha presentado el mismo ritmo que la reducción de aranceles, contribuyendo con ello a un pobre dinamismo del comercio internacional, debido a lo cual las medidas proteccionistas unilaterales se han incrementado principalmente en países desarrollados.

A lo anterior, desde el inicio de la década de los setenta, se le ha designado el nombre de "neoproteccionismo" cuyas restricciones se han concentrado sobre todo en países en desarrollo que exportan sus productos a nuevos mercados.

En sentido estricto, se entenderá por protección al conjunto de acciones y medidas de política económica gubernamental tendientes a proteger las industrias de una economía determinada de la competencia extranjera, permitiendo con ello la obtención de ingresos más elevados y en sentido amplio, son las medidas públicas de apoyo a industrias que compiten con sus bienes, servicios y capitales en mercados internacionales.<sup>12</sup>

De esta manera, el neoproteccionismo es el resultado de una serie de leyes comerciales que se otorgan a los organismos encargados de la política económica de una nación para permitirles una mayor libertad de decisión en materia de política comercial principalmente.<sup>13</sup>

Existen diversas circunstancias que provocan el aumento del proteccionismo, siendo tres las principales:

- a) La Guerra, que requiere de mayores ingresos para sufragar los gastos de la misma, después, cuando ésta termina, se mantienen las medidas proteccionistas con el fin de proteger a las nuevas

<sup>11</sup> *Ibidem*, p. 96.

<sup>12</sup> CORDEN, W. M. "Control del Comercio Internacional. Aranceles y Proteccionismo" en SII.L.S. David L. Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales. Madrid, Aguilar, 1979, p. 486.

<sup>13</sup> GARCÍA Moreno, Carlos y César HERNÁNDEZ Ochoa. *Op. cit.* p. 94.

industrias incipientes; los aranceles, comúnmente, en estas circunstancias son utilizados para compensar la reducción de la demanda y para conservar los niveles de empleo y de capital;

- b) Las depresiones económicas, cortas o prolongadas en los precios de bienes o servicios conducen a un incremento proteccionista, es decir, se aumentan los derechos específicos que cada industria aplicará a sus artículos ya que es el único medio para proteger su nivel promedio en ingresos y, como la demanda decrece, la medida más correcta en política comercial es reducir la competencia extranjera, en tanto se sana el ámbito económico de la nación que las aplica, y
- c) La paz, que alienta el libre comercio, la prosperidad y el crecimiento económicos, que reducen el comportamiento proteccionista, causando que las industrias sean más independientes y existan probabilidades, a nivel político, de reducir las barreras comerciales que impiden la competencia exterior.<sup>14</sup>

Existen diversos argumentos en favor y en contra del neoproteccionismo. Los que lo apoyan deducen que las medidas proteccionistas defienden la mano de obra doméstica frente a la extranjera barata; igualan los precios de los artículos importados frente a los nacionales expandiendo con ello la competencia justa, reducen la tasa de desempleo local con la sustitución y fabricación de productos importados; se resuelve el déficit de la balanza de pagos, se mejoran los términos de intercambio y bienestar nacional; se protege a la industria interna de precios dumping, y fomenta el crecimiento de las industrias y los oligopolios.<sup>15</sup> Los que están en contra de las medidas proteccionistas tienen como principal argumento que éstas no dan soluciones coherentes y duraderas a los problemas estructurales de las industrias protegidas debido al fomento de su ineficiencia y falta de competitividad con respecto a sus similares extranjeras. Por ejemplo: crea ventajas para que sus productores internos de bienes, servicios y capitales alcancen el nivel de competencia requerido en los mercados externos pero aparte de que esto se considera una práctica comercial desleal, afecta a los consumidores al limitar las diversas opciones que ofrece un mercado libre y se pagan mayores precios a través del aumento del precio de las importaciones.

Por otro lado, cuando un país impone medidas proteccionistas a las importaciones de otros países, éstos pueden tener como reacción natural la implementación de las mismas que pueden tomarse como represalias a este tipo de actitudes, lo que acrecienta el riesgo de guerras comerciales por los mercados internacionales a lo cual se atribuye el actual estancamiento de las principales economías y del comercio global, para lo que se requiere de acuerdos para compartir los mercados por medio de tratados internacionales que regulen zonas de libre comercio o uniones aduaneras, que de no existir provocarían un auge de restricciones unilaterales a la importación a nivel mundial.<sup>16</sup>

A pesar de lo anterior, a nivel mundial, poco a poco el auge del libre comercio de la segunda postguerra fue sustituido por la proliferación de medidas proteccionistas, entonces a través de un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio como el GATT se instrumentó, de forma paulatina, la liberalización del comercio internacional con negociaciones en las cuales se determinan acuerdos específicos por sectores o temas, basándose en los principios fundamentales de concesión de ventajas recíprocas, reducción de aranceles, eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias y supresión de prácticas comerciales discriminatorias, que cada uno de los países

<sup>14</sup> CORDEN, W. M. *Op. cit.* p. 487.

<sup>15</sup> SALVATORE, Dominick. *Economía Internacional* México, McGraw-Hill-Interamericana, 1992. p. 126.

<sup>16</sup> FONDO Monetario Internacional. División de Comercio y Pagos. *Op. cit.* pp. 58-61.

participantes imponen a sus compras (importaciones) y cuyos preceptos se aplican a todo país que, aunque no sea miembro de esta organización, exporte a cualquier país signatario de este tratado.

Es así como, el marco fundamental económico, jurídico e institucional del GATT descansa en un equilibrio de concesiones arancelarias mutuas negociadas entre las partes contratantes, que se comprometen a no aumentar los aranceles de importación por arriba de las tasas pactadas, aplicadas a través del principio de la nación más favorecida y con la única condición de que en cuanto se incrementen esas tasas, exista la posibilidad de negociar ciertas salvaguardias con el fin de no perjudicar los intereses de países afectados.<sup>17</sup>

Realmente el procedimiento de aplicación de medidas restrictivas conforme al GATT depende de la política del país que las impone y del país que las recibe, es decir, de acuerdo a una reglamentación y un proceso legislativo interno explícito.

En general, las medidas no arancelarias (proteccionistas) básicas son aquellas disposiciones gubernamentales no monetarias que restringen las importaciones en el país que las aplica y el comercio internacional en general, a través de varias medidas que caen en la categoría del neoproteccionismo actual, siendo éstas las siguientes: los Acuerdos de Ordenación de Mercados (OMAS); los Acuerdos de Restricción Voluntaria a las Exportaciones (VER'S); los Estándares Técnicos al Comercio; el Dumping, las Subvenciones y las Salvaguardias, las cuales se convierten en serios obstáculos al comercio.

Estas medidas son consideradas prácticas desleales por el apoyo gubernamental extraordinario que se otorga a las empresas, con mecanismos tales como los subsidios a las exportaciones, es decir, el beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores dedicados a la exportación para la venta exterior de bienes y servicios, además de capitales, y las cuales se encuentran, comúnmente, prohibidas, debido a que le proporcionan ventajas indebidas al país que las utiliza.<sup>18</sup>

De esta forma, los Acuerdos de Ordenación de Mercados (OMAS) son cuotas (aranceles) a la exportación que se aplican a los productos de un país cuando se opina que las importaciones de éste están causando daños a la industria importadora, además, son una especie de salvaguardas fuera del mecanismo del GATT, que imponen restricciones cuantitativas a las importaciones y que generalmente son discriminatorias porque violan las disposiciones de aquel organismo. Estos acuerdos se negocian a nivel gubernamental entre los principales productores, los cuales a su vez, simultáneamente pactan una serie de medidas para los productores más pequeños que casi siempre son países menos desarrollados.<sup>19</sup>

Los Acuerdos de Restricción Voluntaria a las Exportaciones (VER'S) son aquellos acuerdos que se establecen cuando un gobierno pide a otro reducir las exportaciones de algún producto, debido a que el país solicitante considera que están dañando a sus productores, es así como un país se obliga a no exportar más allá de un porcentaje máximo en una determinada parte de su producción

17 FONDO Monetario Internacional. *Ibidem* pp 4-5.

18 SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. ¿Qué es el TI C? México, SECOFI, 1993. Glosario.

19 GARCÍA Moreno, Carlos y César E. HERNÁNDEZ Ochoa. *Op. cit* pp. RR-RR.

exportable de ciertos productos a otro país; en éstos no existe ninguna medida coercitiva para hacer cumplir el acuerdo, ya que ello atañe sólo a la propia restricción del exportador.<sup>20</sup>

También los Estándares Técnicos al Comercio son requeridos para ingresar al mercado global, refiriéndose desde las características del proceso productivo hasta la calidad exigida en los productos; siendo, comúnmente, normas de seguridad, sanitarias, ambientales, de protección al consumidor, etc., las cuales atañen únicamente a cada país importador.

Dentro del GATT el objetivo es armonizar completamente los estándares técnicos a nivel mundial, a través del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en el que se estipula que no se deben crear normas técnicas con el fin de obstruir el comercio, para lo cual los países contratantes deben adoptar normas internacionales cuando las haya y anunciar cambios internos de éstas a los demás miembros.<sup>21</sup>

De entrada, las normas técnicas tienen un matiz de protección a la soberanía de cada nación, pues muchos Estados no quieren otorgar facultades a organismos internacionales para que vigilen su aplicación y es difícil, por lo mismo, hacerles asumir compromisos más estrictos en esta materia.<sup>22</sup>

El Dumping, por su parte, consiste en la exportación de bienes y servicios a un precio inferior al de su costo de producción interno, lo cual afecta la producción de mercancías similares en el extranjero. Los derechos anti-dumping tienen como objetivo atacar la competencia desleal y permitir la competencia sana entre las empresas de diferentes países.

Se cobran derechos a la entrada de los productos con precios dumping de acuerdo con la cantidad requerida para neutralizar las consecuencias derivadas de la ventaja otorgada al producto extranjero, es decir, se aplica un derecho anti-dumping que iguale el precio del artículo que se vende en el país exportador, el cual es pagado por este último, aplicados generalmente a países en desarrollo.<sup>23</sup>

Por otro lado, las Subvenciones como medidas gubernamentales provocan artificialmente la disminución del precio de los productos, implicando daños a la industria local que los importa, la cual compete con desventaja.

El mecanismo de abatimiento de esta práctica desleal es similar a la del dumping, consistiendo en la fijación de derechos de entrada a los productos subvencionados en el nivel necesario para restar la ventaja creada para el producto extranjero, en otras palabras, se impone un impuesto compensatorio a importaciones de productos que han sido denunciados por recibir subsidios injustificados en sus países de origen y que son aplicados, casi siempre a países de menor peso económico.<sup>24</sup>

<sup>20</sup> CENTRO de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. "La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia y Transcendencia", *Economía*, México, CLESP, Noviembre de 1992, p. 80.

<sup>21</sup> GARCÍA Moreno, Carlos y HERNÁNDEZ Ochoa, César E. *Op cit* p. 89.

<sup>22</sup> PATTERSON, Eliza, "International Efforts to Minimize the Adverse Trade Effects of National Sanitary and Phytosanitary Regulations", *Journal of World Trade*, vol. 24, núm. 2, abril de 1990, pp. 94-95.

<sup>23</sup> GARCÍA Moreno, Carlos y César E. HERNÁNDEZ Ochoa. *Op cit* pp. 91-92.

<sup>24</sup> CENTRO de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *Op cit* p. 81.

Finalmente, las Salvaguardias son la vía legal por medio de la cual un país contratante del GATT puede imponer restricciones cuantitativas a las importaciones, siendo un mecanismo dentro de las instancias legales del GATT para dejar de cumplir el acuerdo pactado de no establecer esta clase de restricciones al comercio, con fines exclusivamente protectores, en los casos de que estas compras dañen seriamente a los productores del país afectado.

Las restricciones cuantitativas son límites a las cantidades de productos que pueden ser importados o exportados, traducándose estas medidas en el establecimiento de cuotas, es decir, de un impuesto para una cantidad específica de productos importados.<sup>35</sup>

Las salvaguardias dentro de las instancias jurídicas del GATT también son conocidas como las cláusulas de escape, que deben ser compatibles con la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), es decir, que no sean discriminatorias, además de que deben ser temporales y permitir compensación o represalia si afecta a otro país. Generalmente, estas medidas no son solicitadas a través del procedimiento instaurado por el GATT, sino más bien los países involucrados, tanto importadores como exportadores, negocian restricciones fuera de éste.<sup>36</sup>

Como corolario a estas medidas proteccionistas, entre las que más afectan al comercio mundial por su peso específico en el intercambio comercial de países en desarrollo se encuentran las que han instrumentado Estados Unidos para proteger su propio mercado.

En primer lugar, la "Sección 301" de la Ley de Comercio de los EUA permite a sus autoridades comerciales tomar represalias en contra de prácticas comerciales de otros países que, en su opinión, desalienten injustificadamente las exportaciones estadounidenses (principalmente es aplicada a países latinoamericanos que tienen como principal socio comercial a este país).

En segundo lugar, la "Súper 301" adición de la anterior, se refiere a la demanda de cambios en las prácticas comerciales de otros países, que se consideran desleales, en productos específicos, y en aspectos determinados como la propiedad intelectual, restricciones a la inversión extranjera, entre otros.<sup>37</sup>

Todas las actuales medidas proteccionistas son denominadas "protecciones por procedimiento" debido a que cuando son impuestas protegen durante un largo tiempo a las industrias, debido a lo complicado y lentitud de los trámites necesarios para lograr desmanteladas, amén de que casi siempre ya se encuentran incorporadas a las legislaciones en materia comercial de cada nación, lo cual dificulta aún más su no aplicación en las prácticas del comercio internacional.

Debido a la existencia de una gran inestabilidad en el comercio mundial, la mayoría de los países que participan en él imponen medidas no arancelarias como las que ya se describieron, como una consecuencia directa de la carencia de un mecanismo que las reglamente.

Como ya se ha afirmado, ante la pérdida de eficacia en la vigilancia y establecimiento de reglas al comercio, el GATT se enfrentó, en su transición hacia la actual Organización Mundial de Comercio (OMC), a problemas severos debido a que la multilateralidad de este Organismo ha ido cediendo paso

<sup>35</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial, *Op. cit.* Glosario.

<sup>36</sup> FONDO Monetario Internacional, División de Comercio y Pagos, *Op. cit.* pp. 6-7.

<sup>37</sup> CENTRO de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *Op. cit.* pp. 80-81.

a negociaciones bilaterales, trilaterales o multilaterales limitadas que han acentuado aún más la tendencia de formación de Bloques Comerciales (Regionalismo Económico), que al ser de menores dimensiones se encuentran más aptos para enfrentar las dificultades que se sucedan en sus futuros intercambios comerciales a nivel mundial.

En los últimos años, los Bloques Comerciales han instrumentado las normas de origen, que son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un bien, servicio o capital para poder ser considerado como originario de un país miembro de un Bloque Comercial, con el objetivo de evitar que países ajenos a la región se favorezcan indebidamente de la disminución de aranceles que los miembros de la zona negociaron bajo el principio de la reciprocidad; estas normas son un obstáculo técnico incipiente en las actuales prácticas comerciales y aunque los participantes de estos Bloques tienen derecho de imponerlas, éstos desvían el comercio en lugar de complementar mercados similares afectando principalmente a todo aquel país que no pertenezca a la región comercial. En este campo la OMC poco puede hacer, sino es que nada, ya que su función es meramente reguladora y normativa más no coercitiva.<sup>28</sup>

A pesar de que el antiguo GATT permitía adoptar los códigos anti-dumping, anti-subsvenciones y medidas compensatorias, estas normas han sido rebasadas por los cambios tan vertiginosos de las últimas dos décadas; en materia comercial estas regulaciones no se podrán emplear en los intercambios comerciales de los próximos años, ya que no responden a la coyuntura de Globalización y Regionalismo Económico que predominan en el actual entorno económico mundial.

Sobre todo, la Globalización Económica ha dado pie a la disputa por los mercados, por lo que debe crearse una regulación adaptada a nuestra época que tome en consideración tanto los cambios comerciales como los financieros y tecnológicos; ello causaría que las empresas transnacionales se aprovechen mejor de la internacionalización de la producción mundial, incrementando el dinamismo del comercio por medio de la explotación de la tecnología y el mayor tamaño de los mercados de países industrializados, la mano de obra barata de América Latina y del sudeste asiático, así como de la carencia de leyes ambientales en países de América Latina.

Institucionalmente, con el término de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT y con la aprobación de sus acuerdos en la Conferencia Ministerial celebrada en Marrakesh, Marruecos en abril de 1994, se lograron nuevas reglas, más avanzadas y mejor logradas, que se aplicarán a través de la OMC.

Con el Acta de Marrakesh para neutralizar los efectos del neoproteccionismo se acordaron los siguientes objetivos: liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países y en especial, de los subdesarrollados; mejorar el sistema multilateral de comercio por medio de la OMC, basándose en los principios y normas del GATT; regular los intercambios comerciales internacionales a través de tratados multilaterales que favorezcan a sus participantes; expandir la capacidad de decisión y respuesta del marco jurídico de la OMC frente a los cambios del entorno económico internacional; y fomentar la cooperación en todos los niveles, fortaleciendo el vínculo entre las políticas comerciales nacionales e internacionales que afectan el crecimiento de la economía mundial.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, "La Política de Comercio Exterior De la Racionalización de la Protección a la Diversificación Comercial", *Relaciones Internacionales*, México, FCEP, S. núm. 62, abril-junio, 1994, p. 97.

<sup>29</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, *Ibidem* p. 96.

Los beneficios inmediatos a la conclusión de la Ronda Uruguay se verán reflejados en la reducción de aranceles pero no en la reducción de barreras no arancelarias de tipo proteccionista, ya que a través de la OMC no se impide que tanto países en desarrollo como países desarrollados impongan este tipo de medidas además de medidas unilaterales que obstaculicen el comercio multilateral.

Sin embargo, poco se puede hacer contra las medidas unilaterales de cada nación, pues éstas evalúan el daño que puede causarles una abrupta apertura comercial de países que tradicionalmente no son sus socios y que por no haberles requerido la apertura de sus mercados no puede ofrecerles una total reciprocidad en este aspecto. Además de que estas restricciones unilaterales se encuentran apoyadas por legislaciones internas que son muy difíciles de reformar puesto que responden a los intereses propios de cada país y cuyos resultados solamente pueden ser observados a largo plazo.

Pero el neoproteccionismo económico, aunque reduce la eficiencia de la economía en su conjunto, puede ser una buena medida temporal para los procesos de corrección de problemas macroeconómicos en las balanzas de pagos de países que lo implementen, al apoyar el crecimiento económico que se fundamenta en la explotación de sus ventajas comparativas y competitivas.

La solución menos drástica no es una agresiva apertura económica ni un enconado proteccionista, por el contrario, compete a cada nación equilibrar estos dos aspectos y racionalizar mejor su protección comercial sin llegar a los extremos. Tomando en cuenta qué capacidad de competencia tienen sus industrias para establecer una estrategia comercial que le beneficie directamente y no afecte a terceros países que pudieran tomar represalias posteriores para los productos, servicios y capitales de un país determinado.

Sin duda, la persistencia del neoproteccionismo provocará que los intercambios comerciales se tornen más difíciles y que la capacidad de sostener la actual tendencia de apertura económica se pierda, paralelamente, a los fuertes enlaces de empresas de diferentes economías que por medio de la subcontratación, coinversiones, participaciones, etc. hacen más dinámico el comercio internacional, que con estas bases buscan aumentar el bienestar de los habitantes de las economías participantes.

Lo que sí queda claro es que se debe avanzar hacia un esquema de competencia cuasiperfecta donde todas las economías tengan las mismas oportunidades de competencia y donde los beneficios y problemas se concilien de manera recíproca, garantizando así la armonización económica estructural a nivel mundial, lo cual requiere un gran esfuerzo político-económico pero que tiene que ser contemplado como una posible solución a los actuales conflictos económicos, sobre todo a la desviación del comercio al interior de los nuevos Bloques Comerciales en Norteamérica, Asia del Sudeste, Europa y, en menor grado, América Latina.

### **1.3. EL DESARROLLO DE VENTAJAS COMPETITIVAS INTERNACIONALES.**

Entre los factores que determinan la capacidad de negociación y presión de un país a nivel internacional, encontramos los naturales, los tecnológicos, los económicos y los demográficos. Teniendo una relación más estrecha con la Geoeconomía, vista como una ecuación entre el espacio de acción y el poder económico y político de las naciones

En esta situación no importará el tamaño de las naciones, sino su dotación de factores, ya sean tecnológicos, humanos, materiales o monetarios con los cuales contará para participar en el intercambio económico que impera en el mundo.

Es así como existen desigualdades determinadas por esta dotación de factores, es decir, existen países que no tienen recursos financieros y/o tecnológicos pero poseen gran mano de obra y abundantes recursos materiales naturales, radicando ahí mismo sus respectivas ventajas competitivas.

De esta desigualdad se deriva una interdependencia asimétrica a nivel internacional los que tienen la tecnología y la industria requieren materia prima y los que tienen ésta, necesitan de artículos con los que no pueden producir por carecer de la infraestructura adecuada.

Tales son las circunstancias donde entran en escena los intereses que guarda cada país desarrollado, ya que al no poder poseer directamente esos recursos necesarios ideó mecanismos como el endeudamiento para mantener presionados a estos países y poderlos someter a las directrices económicas que deseen.

En el pasado, la integración de economías complementarias tuvo un matiz político ya que se encontraba asociada a razones de afinidad cultural, alianzas entre gobernantes para afrontar un enemigo común o para ampliar el poderío de los aliados, etc.

Por lo tanto, la complementación de economías ha sido apoyada por un lado por "proteccionistas" o por los que apoyan el libre comercio. Los proteccionistas la consideraban como una garantía de que se tendrían políticas económicas propias sin considerar otras externas y que conducirían a una independencia económica mejor lograda. Los partidarios del libre comercio se referían a la complementación como un punto benéfico ya que permitía crear con menores recursos bienes o servicios, lo que aumentaba el grado de especialización de cada economía participante.<sup>30</sup>

Debido a lo anterior, por Complementación Económica entenderemos el aprovechamiento de los recursos (materiales, financieros y/o humanos) disponibles por una nación, a fin de hacer efectivas sus ventajas comparativas con respecto al exterior, logrando así mayores grados de competitividad que conduzcan a un crecimiento y desarrollo más estables, mantenidos gracias a las importantes diferencias en la clase de mercancías producidas por economías distintas, provocando el intercambio forzoso de las mismas a nivel bilateral o multilateral.

La complementación económica hace referencia al desarrollo que siguen las ventajas comparativas de un país o empresa, en las que se enfatiza que éstos pueden beneficiarse con la especialización internacional y las economías de libre mercado, abarcando la producción de mercancías, servicios y el libre movimiento de capitales.

Así, de acuerdo con la teoría clásica del comercio internacional<sup>31</sup> cada país o empresa se especializará en la producción de aquellas mercancías, bienes y/o servicios que puedan ser producidos a un menor costo relativo con respecto a otros países, es decir, que un producto puede ser más barato comprándolo en otro país que producirlo en el mismo, lo cual provoca una interacción de las

<sup>30</sup> HEINRICH, K. y Gottfried HABERLER citados por BALASSA, Bela, en Teoría de la Integración Económica, México, UTEHA, 1964, p. 33.

<sup>31</sup> CHACHOLIADIS, Meliades. Economía Internacional México, McGraw Hill, p. 15.

economías al especializarse en producciones que sean de menor costo para un país y que causan la creación de un comercio más estrecho y una economía más abierta

En esta modalidad de comercio, que incluiría una libertad de mercado, es muy importante el grado de especialización que pueda lograr un país respecto a su producción, según David Ricardo, la especialización internacional debe estar basada en la ventaja comparativa, teniendo costos de oportunidad distintos y como consecuencia, reduciendo en gran medida los costos productivos.<sup>32</sup>

Asimismo, una industria productora de mercancías, bienes y/o servicios se catalogaría como un grupo de competidores produciendo artículos o servicios que compiten directamente con otros, siendo el actor principal de competencia por los mercados internacionales, para lo que requieren no confinarse en sus naciones respectivas, sino por el contrario, idear estrategias globales de sus actividades en determinados mercados

Al existir la implementación de las economías las empresas o industrias ven reafirmadas cinco fuerzas que se derivan de la exposición de estas a la competencia internacional. 1) La amenaza de nuevos competidores; 2) La amenaza de ver sustituidos sus productos y/o servicios; 3) El poder de negociación de los proveedores; 4) El poder de negociación de los compradores y 5) La rivalidad entre los distintos competidores.<sup>33</sup>

Lo anterior, nos lleva al campo de las negociaciones comerciales vistas como un proceso concertado por dos o más partes, que en una transacción comercial se denominarán comprador o demandante y vendedor u oferente, enfocándose básicamente a actividades de importación-exportación de un producto y/o servicio. Estas se utilizan para beneficiar a las partes participantes de un acuerdo comercial y que determinarán las ganancias de cada uno, los precios de las mercancías o servicios, las capacidades de respuesta en calidad y entrega, la cantidad de baterías de entrada en un país de un producto en particular, los canales de distribución, etc.

Estas negociaciones comerciales a nivel mundial permiten planear las actitudes que se tendrán en foros multilaterales o bilaterales de comercio y que influyen en la consecución de los objetivos económicos de cada nación participante de los mismos, para su inmediato ajuste a las condiciones reinantes en la economía internacional, como bien podrían ser las negociaciones de tratados comerciales que conlleven ciertos grados de integración económica (uniones aduaneras, mercados comunes, etc.).

El origen de una ventaja competitiva se encuentra en la capacidad de una firma de otorgar precios comparables a los de sus competidores a un comprador, pero teniendo una permanencia efectiva y más eficiente en costos o en procesos productivos (tiempos de producción, entrega, calidad, etc.) que las de sus rivales, lo que se denomina menor costo o cumpliendo con actividades en una única vía de mejores condiciones de supervisión de calidades y servicios que se facilitarán una vez hecha la compra, lo que se llama diferenciación

<sup>32</sup> CHACHOLIADES, Melitades. *Op. cit.* p 23

<sup>33</sup> PORTER, Michael. *The competitive Advantage of Nations*. Free, New York, 1990 p. 35.

Particularizando, existen dos tipos básicos de ventajas competitivas <sup>34</sup>

- a) Los costos más bajos, clasificados como la capacidad de una compañía para diseñar, producir y vender un producto comparablemente más eficiente que los de sus competidores, pero a un menor costo y con una mayor fuerza de trabajo productivo, lo cual permite contar a la larga con mejores procesos tecnológicos que emplear para innovar sus productos futuros.
- b) La diferenciación, que es la capacidad única de proveer un artículo a un mejor precio para el comprador en términos de mejores presentaciones, calidades y servicios post-venta del producto; lo cual permite a una empresa otorgar un mejor precio que lleva implícito una mayor ganancia que supera los costos y que lo hace distinto de sus competidores.

Combinar ambos tipos de ventajas competitivas es muy difícil debido a que dar la mejor presentación, calidad y servicio siempre dependerá de incrementar los costos; lo que causa que los competidores en un mercado internacional compitan cada quien con sus propios atributos, dejando al comprador, entre la vasta gama que ellos ofrecen, escoger al que mejor se adapte a sus necesidades específicas.

Una empresa crea o gana una ventaja competitiva al concebir nuevos modos para conducir sus actividades productivas empleando nuevos procedimientos, nuevas tecnologías, considerados como actos innovativos que se manifiestan en cambios del producto en los procesos productivos, en las formas de distribución y en las nuevas concepciones en la mercadotecnia. Estas innovaciones cambian las ventajas competitivas cuando los rivales no pueden competir o no pueden responder a los cambios de los mercados como son la búsqueda de nuevas tecnologías, los cambios en las necesidades de los compradores; el surgimiento de nuevos segmentos a explotar en una misma industria; etc.<sup>35</sup>

Es así como los procesos de integración e intenso intercambio comercial permiten complementar economías de escala y tener acceso a ellas con ventajas competitivas en productos, insumos y/o componentes para ampliar la eficiencia de una planta industrial, a ese nivel en que la capacidad instalada es superior a la utilizada, la cual no es empleada en su totalidad porque no hay mercados ni demanda de los productos que pueden manufacturarse y como consecuencia, los artículos que se se producen ven reducidos sus precios a nivel internacional ante los efectos del exceso de oferta de un mismo producto.

Sin embargo, las naciones con diferentes grados de desarrollo pueden, también complementar sus economías, pero en forma muy asimétrica, a lo cual ya nos referimos, como ejemplo de este tipo de complementación podemos encontrar el papel de México ante Canadá y los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio para América del Norte. Asimismo, se puede dar una complementación económica en países con iguales o similares grados de desarrollo, como podría suceder en la hoy Unión Europea, aumentando el intercambio económico-comercial al interior de esta zona.

Ahora, con la complementación económica se pretende utilizar al máximo la planta instalada para alcanzar niveles competitivos más altos en el exterior, derivados de la especialización que pueda tener cada nación, lo que fomenta la creación e incremento del comercio internacional.

<sup>34</sup> PORTER, Michael, *Op. cit.* p. 37.  
<sup>35</sup> *Ibidem*, pp. 47-49.

Paralelamente a las tendencias globalizadoras y de regionalización económica, la complementación económica intensifica una transformación interna de las naciones para alimentar la competitividad de su aparato productivo ampliando y diversificando las oportunidades a nivel bilateral y/o multilateral, tanto comerciales como económicas, aprovechando sus ventajas comparativas o competitivas y relacionándose directamente con el afán de facilitar la complementación en primera instancia y posteriormente estados de integración en todos los ámbitos entre las naciones que se adapten a éstos.

La complementación económica deja de lado las heterogeneidades que se puedan presentar en otros ámbitos, como lo pueden ser el idioma o la religión e indica que se debe buscar un punto de identificación que pueda unir a las naciones participantes en un organismo o zona, el cual en este caso sería el intercambio comercial y los intereses derivados del mismo, por lo tanto, en un sentido estricto, no pretende la integración económica de una zona en particular, sino el fortalecimiento de las economías participantes en ella, así como su crecimiento y desarrollo sostenidos donde la cooperación y el intercambio comerciales adquieren un nuevo papel como componentes más dinámicos en la percepción de las necesidades estructurales de cada nación.

Así bien, ésta se origina en términos estructurales de cada economía, basándose en el desarrollo de las plantas productivas y su respectiva especialización para su ulterior incorporación en la economía mundial, dependiendo de las dotaciones de factores naturales, humanos y financieros que provocan un mayor volumen de comercio y de comercialización de mercancías y servicios, una interdependencia económica en el mismo sentido y mayores problemas comerciales que resolver.

En esta tónica, provoca, en las naciones que la ponen en práctica, una diversificación de sus relaciones comerciales y por ende, la ampliación de los mercados para sus productos, insumos, bienes y/o servicios. También, a su vez, causa un estrechamiento de relaciones entre los países a raíz de la puesta en marcha de un esquema de interdependencia económica, ya sea éste de tipo global, regional o subregional que se fortalece mediante un proceso de internacionalización de las economías, es decir, etapas productivas que resultan ser más baratas, comparativamente, en el exterior que en la misma nación en la que son producidos.

A pesar de esto, mientras que en el discurso a nivel mundial se apuntan las tendencias de la Globalización y de la formación de Bloques Económicos Regionales, todavía no se delinear los aspectos comerciales y financieros que den forma a los procesos de apertura económica mundial, por lo tanto el cómo las economías van a alcanzar grados óptimos de interdependencia y cómo van a responder para complementar sus economías respectivas, en un trínomico que se caracterizaría por la complementación económica y comercial, la interdependencia (que no globalización) en sus procesos productivos y la regionalización de las economías de diversas áreas geográficas.

Básicamente, la complementación económica se constituiría por la intensidad de los intercambios económicos y la cooperación comercial, originados en una determinada área y que dan como resultado la reducción de las diferencias económicas de las naciones participantes.

A manera de ejemplo en esta tendencia tenemos dos casos contrarios en circunstancias, por un lado la América Latina y sus repetidos esfuerzos por integrar sus economías y por otro la Aasia del Pacífico Sur que propiamente está iniciando apenas sus procesos integrativos.

La situación general de América Latina ha sido diversa desde la crisis económico-financiera de 1982 que provocó un gran trauma en esta zona y que fue enfrentada con la puesta en marcha de recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) a través de una política económica general de sustitución de importaciones para proteger la industria doméstica de estas naciones.

Los esfuerzos posteriores se inclinaron hacia la idea de un proceso integrativo que contemplara la esfera de complementación económica, industrial y financiera, pero no fueron suficientes para encarar las graves diferencias en esta región, ya que el gran problema que en primera instancia afecta a la complementación primero, y a la integración después, es que no existe una gran variedad de productos, es decir, existen muchos países que producen los mismos artículos o servicios en condiciones similares, en su etapa primaria, esto es sin pasar por un ciclo previo de procesamiento por lo que es muy difícil complementar sus estructuras económico-comerciales, ya que se enfrentan a una competencia enorme entre ellos mismos, porque al no tener una gran diferencia entre sus productos crean un exceso de oferta en los mismos, lo que afecta su precio internacional y sus probabilidades de éxito en las exportaciones.<sup>36</sup>

Consecuentemente, desde los años sesenta, cuando América Latina comienza sus intentos por lograr integrarse económicamente con el Tratado de Montevideo que originó la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Tratado General de Integración Económica Centroamericano (MCCA), se obtuvieron éxitos en las primeras pruebas en cuanto al incremento del comercio pero no así en la complementación la cual era prácticamente nula, este aspecto fue ocupado por la cooperación económica; es por esto que la complementación encuentra serios obstáculos ya que es muy difícil aplicar tratados generales de integración entre países de dimensiones y estructuras económicas distintas, por lo cual es más viable la concreción de acuerdos subregionales más pequeños entre economías similares.

A pesar de todo, América Latina dispone de políticas que auguran buenas expectativas de éxito como lo son la promoción del comercio recíproco, las preferencias arancelarias, los subsidios, los acuerdos preferenciales, los mecanismos de pago y crédito recíproco y/o los convenios para la creación de empresas conjuntas mediante coinversiones.

Para un futuro próximo se deberá impulsar una correlación más profunda entre países de tamaños económicos similares, por ejemplo: México, Brasil y Argentina, los países andinos, Centroamérica, el Caribe y sobre todo países de estructura económica complementaria como Argentina y Bolivia o Colombia y Venezuela, que han llevado un desarrollo sostenido por sus intercambios comerciales en sus fronteras comunes.<sup>37</sup>

Una complementación económica con libertad de mercado en América Latina resulte muy difícil porque en esta región hay un marcado proteccionismo con el exterior, además de que los acuerdos que se logran siempre presentan salvaguardias que impiden homogeneizar los regímenes de comercio exterior de cada país, ya que cada uno persigue diferentes intereses; asimismo, la falta de voluntad política coadyuva al fracaso de los acuerdos comerciales, también la problemática de que se

<sup>36</sup> URQUIDI, Víctor L. y VEGA Cánovas, Gustavo (Comp). Unas y otras Integraciones. El Colegio de México y FCE, México, 1991. pp 41-65.

<sup>37</sup> ROSENTHAL, Gert. "Repensando la Integración", en ANGELES, Luis. Los Desafíos de la Globalización: Economía Mundial y Sociedades Nacionales. México, P.R.I. 1990. pp 121-130.

producen los mismos bienes manufactureros hace que los mercados sean poco atractivos, pero se busca cambiar esta mentalidad e incrementar aún más la idea de la complementación; para reanudar el crecimiento y el desarrollo del área con el objeto de enfrentar la formación de grandes Bloques Económicos Regionales en el mundo <sup>18</sup>

De esta manera entre los tantos intentos de esquemas complementarios, que en una etapa posterior serían de integración, encontramos los que siguen

- 1) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que se transformó posteriormente en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), surge la primera como una solución al estancamiento del desarrollo y al agotamiento del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI), además de resolver problemas derivados de tratados bilaterales de comercio en América del Sur. En un principio esta asociación tuvo éxito (1960) pero después sufrió un lento crecimiento del intercambio a nivel interno de la misma, lo que afectó el nivel externo al cerrarse sus economías (1970). En esta situación se planeó enfrentar los desequilibrios económicos y financieros internacionales mediante el impulso a la integración, al comercio recíproco, a la complementación industrial y a la multilateralización de las relaciones comerciales.

Es así como al contradecir la cláusula de la nación más favorecida del GATT la propuesta de integración latinoamericana fue sustituida por una zona de libre comercio, pero se fracasó por las limitantes generales antes mencionadas, siendo las principales la falta de voluntad política y la diferencia de intereses políticos, económicos y comerciales.

En 1980 se crea la ALADI que incluye acuerdos de alcance parcial de tipo bilateral, trilateral, sectoriales, etc., pero nuevamente presenta una ineficacia total por la heterogeneidad económica, los distintos intereses, la falta de apoyo, por problemas de infraestructura, entre otros. Con ello se desperdicia una gran zona con buenos recursos y con posibilidades de éxito en el crecimiento vía la apertura económica e incremento de las exportaciones manufactureras sin demeritar los logros alcanzados por cada país que participaba en este foro <sup>19</sup>

- 2) Pacto Andino. Derivado de la problemática en el estancamiento-fracaso de la ALADI surge a través del Acuerdo de Cartagena en el cual Colombia, Chile, Perú, Venezuela, Bolivia y el Ecuador, sin abandonar la ALALC, a nivel subregional proponen un plan integrativo en áreas de interés común general para ellos mismos, siendo el sector industrial el más beneficiado.

Esto se pondría en función por medio de un tratamiento preferencial real para los países más débiles como Bolivia y Ecuador y para enfrentar como bloque a otros países más avanzados en la ALALC como México, Brasil o Argentina.

Se pretendía la creación de una unión económica como fin, ya que se coordinaron las acciones político-económicas de estos países en tecnología, inversión extranjera y política industrial con una liberalización económica inmediata y nuevos aranceles, con visos a una estipulación oficial de un arancel común externo. Este pacto, en sus inicios, fue muy vital y obtuvo grandes éxitos pero

<sup>18</sup> MELLER, Patricio. "América Latina en un Eventual Mundo de Bloques Económicos", en BUTELMANN, Andrea y MELLER, Patricio. *Estimación Comercial Chilena para la Década del 90*. Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, 1992. pp 25-68.

<sup>19</sup> URQUIDI, Victor L. y VEGA Cárnovas, Gustavo. *Op. cit.* pp 41-46.

enfrentó los problemas de cambios radicales en las políticas económicas de los países miembros en los campos del ISI y la transición hacia una apertura económica efectiva; también el incumplimiento del Acuerdo de Cartagena y las discrepancias en la preparación y negociación de los programas sectoriales de desarrollo industrial, así como disputas territoriales y diferencias políticas.<sup>40</sup>

- 3) Mercado Común Centroamericano (MCCA), entró en vigor a través del Tratado General de Integración Económica en 1962 y ha sido el más exitoso a nivel latinoamericano ya que ha impulsado el desarrollo económico de los países del Istmo centroamericano formado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, pero ha sufrido un serio estancamiento del comercio intrarregional a partir de 1980.

Sin embargo, todos los países del MCCA no se dan por vencidos en cuanto a la integración, a pesar de las diferencias políticas existentes, por lo que estos están procurando mantener los mismos niveles de comercio recíproco a través de créditos bilaterales a países deficitarios con una cámara de compensación, un Fondo Centroamericano del Mercado Común para financiar los saldos deudores que resultaran del comercio intrarregional.

Estos esfuerzos para mantener la integración y complementación de las economías han sido renovados constantemente pero poco a poco se han ido quedando en buena voluntad, por los problemas económicos por los que pasa esta área y que han llevado a una disminución del comercio recíproco en la misma.

Entre las alternativas de solución se afirma que la zona tendría que fomentar el estrechamiento de un mercado único, de sus relaciones comerciales con el resto de Latinoamérica, principalmente con México, Brasil, Argentina y Venezuela. De la misma forma, con un sistema general de preferencias arancelarias se aseguraría la apertura comercial de la región.<sup>41</sup>

- 4) La Comunidad del Caribe (CARICOM) que incluye a Barbados, Belice, Bahamas, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua, Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal - Nevis, Santa Lucía, Saint Vincent, Las Granadinas y las Islas Vírgenes Británicas. Entre sus propósitos están lograr la integración por medio de un mercado común, alcanzar una cooperación estrecha y funcional para coordinar las políticas económicas exteriores y permitir el libre movimiento de los factores de producción en capital, mano de obra y bienes intermedios.

Sin embargo, no se ha logrado homogeneizar el arancel común, ya que los miembros lo aplican unilateralmente, por lo que el comercio y complementación a nivel intrarregional se han visto limitados por los desajustes existentes en las balanzas de pagos de los mismos. Si bien es cierto que su éxito ha sido parcial, ello se debe principalmente a sus raíces comunes históricas, lingüísticas, culturales, etc.<sup>42</sup>

- 5) Sistema Económico Latinoamericano (SELA), aunque es visto más como un cuerpo técnico de apoyo a un Consejo Económico Latinoamericano, funciona como promotor de las negociaciones

<sup>40</sup> *Ibidem* pp. 46-48.

<sup>41</sup> *Ibid.* pp. 48-51.

<sup>42</sup> *Ibid.* pp. 51-52.

entre América Latina y los países más industrializados, que atiende, por ejemplo, la cooperación regional ante problemas como el endeudamiento externo con países desarrollados.

Este mecanismo recomendó eliminar las barreras no arancelarias e implementar un sistema general de preferencias arancelarias con miembros de la ALADI, los demás países de América Latina y el Caribe. En el mismo sentido se recomendaron acciones de cooperación para el desarrollo tecnológico, transferencia de tecnología, transporte, seguros, servicios de consultoría e ingeniería.

Con todo, el SELA prevé el libre comercio de América Latina en 1999 con una nueva etapa de integración que se caracterizaría por la apertura de los mercados, la búsqueda de competitividad y el interés de alcanzar los macroequilibrios económicos internos de sus países miembros.

Según este organismo lo anterior lo basa en que existen actualmente tres tendencias dominantes de la integración: la acentuación de la subregionalización, la profundización de los acuerdos bilaterales de alcance parcial; y la proliferación de negociaciones entre esquemas subregionales y países que conforman otros acuerdos.<sup>43</sup>

- 6) Acuerdo de Integración y Cooperación Económica entre Brasil y Argentina; desde 1986 ha existido una gran complementación entre ambas economías, la cual surgió con vigor a partir de la enorme voluntad política de los gobiernos de cada país y con la visión de que complementando las economías permitiría el aprovechamiento de toda la capacidad productiva instalada en ellos, representando una gran oportunidad de intercambiar productos industriales y servicios, contemplando asimismo la creación de un mercado común, la puesta en marcha de acuerdos específicos, empresas conjuntas, lo que causaría un crecimiento autosostenido en ambos países para competir en condiciones similares con las naciones industriales.

Este acuerdo gaucho-carrioca presenta elementos innovativos como: a) La actuación empresarial en cuanto a mantener sus mercados cautivos ya que se temía por ellos, debido a las diferencias entre las economías, lo cual se solucionó mediante "focos de integración" para subsanar esas diversidades e infundir confianza entre esos empresarios para hacerlos partes activas de este proceso; y b) Presenta un tipo de integración intersectorial muy específica, sin basarse en ventajas comparativas estáticas, en bienes de capital principalmente, identificando secciones y subsecciones en la que cada país es más competitivo, al eliminar las barreras no arancelarias. Los expertos concuerdan que este mecanismo tiene bastantes posibilidades de éxito a largo plazo, por ser únicamente dos países los que entablan las negociaciones, lo que reduce enormemente los conflictos entre las partes contratantes.<sup>44</sup>

- 7) Latinequip, la cual es un ejemplo de integración-complementación horizontal o sectorial, es decir, se forma una empresa por varios países, en este caso Argentina, Brasil y México, que se encarga de la promoción, intercambio y producción de bienes de capital entre estos países, en un intento más para experimentar un proceso integrativo que progresara en la zona, por lo que se dio una complementación en el intercambio de informaciones sobre la oferta exportable de bienes de capital así como las fuentes de crédito a su alcance para el fomento del comercio de las mismas.

<sup>43</sup> *Ibid.* pp. 52-53.

<sup>44</sup> *Ibid.* pp. 53-56.

Su objetivo primordial es la promoción de exportaciones de bienes de capital latinoamericanos con intercambios en ingeniería, tecnología, apoyos financieros y técnicos. Se deduce que este tipo de mecaniamos da pauta para que se creen otras empresas conjuntas y se identifiquen otros sectores y/o ramas donde practicar estos proyectos de integración.<sup>45</sup>

- B) Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, este posee un programa importante de desgravación que ha incrementado en buena parte las posibilidades de diversificación de las exportaciones chilenas y que ha permitido un fortalecimiento de relaciones empresariales entre ambos países, gracias en mayor parte a la apertura comercial mexicana dentro del marco del Tratado de Libre Comercio para América del Norte al cual Chile aspira adherirse**

Contiene un vasto programa paulatino de liberalización comercial que abarca desde el 1 de enero de 1992 hasta el 1 de enero de 1998, además de un grupo de reglas para promover los intercambios comerciales y disposiciones varias que facilitan la cooperación bilateral.

Entre sus limitantes se encuentra el tamaño de los mercados, que a pesar de que las economías son complementarias y sus políticas comerciales exteriores similares, es causa de que el grado de intercambio sea bajo, ya que el mercado chileno es muy pequeño con apenas poco más de 13 millones de consumidores, pero que significa una gran oportunidad de diversificación de las exportaciones mexicanas, así como el aprovechamiento de nichos de mercado plenamente explotables que permitirán el aumento de las ventajas competitivas de ambas naciones.

Aún más, si los éxitos de las complementariedades económicas fueron efímeros, siendo solamente paliativos y no de raíz estructural, ya es hora de que se implemente una estrategia que prevenga toda clase de cambios imprevistos en la economía regional como lo serían los problemas políticos, los conflictos territoriales, la falta de un líder a nivel continental que no fuera E.U.A., la falta de voluntad política, etc. Ello para hacer frente al reto de vencer su dependencia externa en comercio internacional, fuentes de financiamiento y avances técnicos, pero siempre con la clara idea de las desigualdades económicas, industriales y sociales que poseen los países de esta región.

Para América Latina existe una gran opción como solución objetiva al problema de rezago económico y ésta es el fomento del comercio natural en la zona entre países geográficamente vecinos en todos los ámbitos, amén de los intercambios comerciales tradicionales.

Finalmente, otro ejemplo de complementación más o menos exitosa es la que se presenta en el Sudeste Asiático. En esta zona se está dando la complementación económica bajo la idea de poder integrar poco a poco la zona, en un plazo de 25 años aproximadamente, aumentando así sus niveles de crecimiento y desarrollo.

De esta manera, Singapur, Johor (un estado malayo) y Riau (una provincia indonesia), formarían un "triángulo de crecimiento", que se constituiría como un centro trilateral de comercio, manufacturas y turismo.

El proyecto se funda en la idea de la complementación económica donde: Riau y Johor aportarían tierra abundante, mano de obra barata, agua y energía, mientras que Singapur ofrecería una

<sup>45</sup> *Ibid.*, pp. 56-57.

amplia estructura en comunicaciones y transportes, además de su reconocida experiencia en la dirección y desarrollo de nuevas tecnologías <sup>46</sup>

En este tenor, la complementación es sinónimo de intercambio o asociación constante y recíproca. Tanto en América Latina como en Asia del Sudeste, los acuerdos de complementación económica tienen un sólo fin: sanear las economías participantes y manejar una estructura de negociaciones más simples entre economías similares (preferentemente vecinas) y así dejar de depender del exterior, sobre todo economías en desarrollo respecto a los grandes centros económico-industriales del mundo.

#### 1.4. LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES REGIONALES DE COMERCIO.

El principal cambio en el medio económico internacional, después de los años sesenta, fue el constante deterioro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo que ha provocado que se busquen nuevas alternativas a las negociaciones comerciales internacionales.

En este contexto surgió el neoproteccionismo, que como ya nos referimos son medidas arancelarias selectivas, internas o externas, como lo son las restricciones cuantitativas (RC); limitaciones o restricciones voluntarias a las exportaciones (VER'S); las salvaguardias; los estándares técnicos; la imposición de derechos compensatorios a los productos extranjeros subsidiados; los acuerdos de ordenación de mercados (OM'S) y los derechos Anti-dumping.

Lo anterior, se precipitó a partir de los años sesenta cuando se rompieron los acuerdos de Bretton Woods, en el ámbito financiero y subieron los precios de bienes y recursos no renovables, en el ámbito comercial, que aunados a la crisis de los ochenta, posteriormente, produjeron una gran desestabilización en los intercambios comerciales mundiales (exportaciones-importaciones).

Al crearse el GATT, se pretendía que mediante negociaciones multilaterales de comercio se pudiera evitar ese nuevo tipo de proteccionismo, que obstaculizaba el intercambio comercial, pero desafortunadamente este organismo, si bien tuvo grandes aciertos, no prosperó debido a las presiones de los países más desarrollados, quienes veían afectados sus intereses económicos.

Poco a poco el multilateralismo perdió su efectividad ante nuevos problemas: endeudamiento, recesión mundial, etc., lo que dio paso a las negociaciones bilaterales que eran mejores y ofrecían una concertación óptima de parte de los interesados, sin acudir a las largas rondas de negociaciones dentro del GATT, donde se discutían (a veces sin llegar a nada) los problemas comunes del comercio internacional. Debido a esto se observó que las relaciones bilaterales con los vecinos inmediatos hacían menos engorrosas las negociaciones, dando inicio a la tendencia macroeconómica de la formación de Bloques Económicos bilaterales, en un principio y, después, regionales reuniendo a tres miembros o más.

Juridicamente, dentro de lo que fuera el GATT, en su artículo XXIV permitía las agrupaciones regionales como zonas de libre comercio y/o uniones aduaneras. Posteriormente, y debido al abuso

<sup>46</sup> LEE Kim, Hyun Sonk. "Diversidad en los Procesos de Crecimiento Económico de los Cuatro Tigres Asiáticos", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 2, febrero de 1992. pp 177-181

en que se incurrió al usar esta concesión, se contempló que tales agrupaciones creaban y/o desviaban el comercio internacional.<sup>47</sup>

Conceptualmente, el Regionalismo o Regionalización económica es la tendencia a la agrupación de tres o más Estados, cuyo objetivo es la formación de una entidad político-económica distinta, supeditando en sus relaciones económicas y comerciales la eliminación de medidas discriminatorias adoptadas por cada uno de ellos frente al exterior.<sup>48</sup>

La forma más palpable de este fenómeno se traduce en lo que se ha dado por llamar Integración Económica, que es una situación derivada del incremento en las transacciones comerciales, económicas y financieras entre dos o más naciones que son vecinas inmediatas (aunque este requisito no es forzosamente necesario) y que es el resultado de la eliminación de barreras o impedimentos en la intensificación de estas relaciones. Por lo tanto, mientras más barreras se eliminen, se logran estadios más concretos de integración, aumentando la tendencia a formar una sola unidad económica.

Para interpretar la integración existen dos corrientes: una dada por los liberales o funcionalistas, y otra otorgada por los dirigistas o institucionalistas.

Los liberales de la integración, también llamados funcionalistas, propugnan por la gradual eliminación de todos los obstáculos que se oponen al libre tráfico de mercancías, llegándose a la creación de un mercado más amplio en el que puedan resultar efectivas las leyes de la oferta y la demanda, sin tener que apelar a la administración o gobierno de la nación.

Los dirigistas o institucionalistas son de la opinión de que es necesario llegar a la integración a través de una serie de medidas administrativas de carácter positivo y que dicha integración debe mantenerse mediante la continua acción administrativa del gobierno de una nación, proponiendo la creación de una autoridad supranacional con funciones delegadas a órganos especializados en lo que respecta a la coordinación de las políticas económicas.<sup>49</sup>

Primero, se creía que con la desgravación arancelaria se daba el primer paso a la integración regional, después, siguiendo una serie de etapas se podría llegar a la total integración en el aspecto económico; mientras que en el aspecto político se crearían instituciones supranacionales que se harían cargo del área integrada.

Particularizando, el proceso de integración debe contemplarse como un ciclo que se caracterizaría por ser gradual y progresivo, revistiendo diferentes modalidades:

- a) Zona Preferencial, Acuerdos de Preferencias o Club de Comercio Preferencial. Esta es la primera etapa de un proceso de integración, por lo tanto, tiene los menores efectos en una zona que decide reducir sus impuestos mutuos de importación de todos los bienes, menos de los servicios de capital, es decir, se favorecen entre sí al otorgarse preferencias arancelarias primarias. Ejemplo de

<sup>47</sup> AHO, Michael y OSTRY, Sylvia, "Bloques de Comercio: ¿Política Pragmática o Problemática?", en ANGELES, *Op. cit.*, pp. 81-93.

<sup>48</sup> STOEISSINGER, John, "Regionalismo y Orden Político", en El Poder de las Naciones. Política Mundial de Nuestro Tiempo, Germika, México, 1994.

<sup>49</sup> SILLS, David L., Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales. Madrid, Aguilar, 1974.

esta modalidad lo son la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA); la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Commonwealth Británica y la Communauté Française.

Esta etapa primaria de integración se asemeja a la cláusula de habilitación del GATT, la cual concede un trato especial y más favorable a los países en desarrollo, a través de preferencias por parte de las naciones desarrolladas por medio de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), pero sin exigir reciprocidad a los países beneficiados. También a la cláusula de la nación más favorecida (NMF) que exige que todos los beneficios arancelarios y no arancelarios sean para todos los miembros de ese organismo hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).

Lo anterior, nos indica que el GATT es una especie de zona preferencial porque permite esa clase de preferencias pero sin abolir los aranceles de los países participantes ya que con ello se simplifica y se fomenta el comercio recíproco, objetivo principal de este mecanismo.

- b) Zona de Libre Comercio o Acuerdo de Libre Comercio este tipo elimina paulatinamente, a través de una calendarización de desgravación arancelaria, los aranceles de importación y otras restricciones al comercio recíproco, pero no homogeneizan un arancel externo común frente al resto del mundo, esto es, cada país participante es libre de fijar su política comercial con naciones no miembros del Acuerdo y no impide a los países participantes a negociar acuerdos de la misma naturaleza con otros países.

Es decir, se crean un conjunto de reglas para incrementar y fomentar las compras y las ventas de las economías participantes, quitando paulatinamente los aranceles que pagan los productos de éstos por entrar en otro país; asimismo establece reglas y normas que deben respetar todos los miembros sin excepción.

Como ejemplo tenemos a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México y los Acuerdos de Libre Comercio de Israel con Estados Unidos y Europa.

- c) Unión Aduanera, esta modalidad de integración económica es muy compleja por ser la etapa en la cual se detienen la mayoría de los procesos integrativos hoy en día

En lo que fuera el GATT, una unión aduanera se definía como un acuerdo entre dos o más naciones que eliminan todas sus tarifas (aranceles) y otras restricciones al comercio; así como establecen aranceles uniformes (arancel externo común) y otros reglamentos referentes al comercio exterior con respecto a economías no participantes del mismo acuerdo.<sup>30</sup>

Una unión Aduanera presenta efectos estáticos y dinámicos. Los efectos estáticos son la creación y la desviación del comercio, esto es, cuando los bienes que se producían domésticamente se importan de los países asociados donde los costos son más baratos se dice que se crea comercio. En sentido contrario, cuando algunos productos que se importaban de países no pertenecientes a la Unión (donde los costos son menores), por la regla de eliminación de aranceles, se importan de un país asociado que ofrece un costo más elevado, lo cual desvía el comercio y da origen a una

<sup>30</sup> BALASSA, Bela. Teoría de la Integración Económica. México, UTEHA, 1964. p. 23.

discriminación de los países no miembros de la unión. Los efectos dinámicos son el aumento de la competencia, ya que al eliminarse los aranceles y al ampliar el mercado, las empresas ineficientes, tienen que redoblar sus esfuerzos para ser eficientes o resignarse a cerrar por no poder competir con el exterior, esto provoca una mayor preocupación por investigar los mercados y desarrollar nuevos productos que se comercializarán y competirán dentro de la Unión, lo cual causa avances y cambios tecnológicos constantes que requieren aún más de la capacitación de las empresas participantes para que se aproveche adecuadamente el consecuente crecimiento económico; asimismo la inversión aumenta ya que se detectan mayores oportunidades al interior de la nueva región, lo que trae como consecuencia un aumento de la competencia, que debe tomar en cuenta el uso racional de la capacidad total de la planta productiva de cada nación con la natural capacitación de trabajadores y directivos de las empresas de la unión. Siendo todo este proceso como un ciclo constante de creación y renovación del comercio en la unión aduanera existente.

De la misma forma, la Conformación de una Unión Aduanera produce efectos en la producción y en el consumo. Los efectos en la producción son resultado del desplazamiento de la compra de un producto o servicio determinado, en un mismo país, de proveedores con costos elevados a otros más baratos, lo que se considera un efecto positivo, y por otro lado, el desplazamiento de la compra de un producto o servicio determinado en la misma situación de proveedores con costos más baratos hacia otros más caros lo cual es un efecto negativo. Los efectos del consumo provocan que se sustituyan artículos domésticos por otros artículos de un país de la Unión, esto es, se eliminan, por una parte, las discriminaciones a los artículos procedentes de países miembros de la Unión (efecto positivo), mientras que, por otra parte, se crea discriminación hacia artículos procedentes de países no miembros de la Unión (efecto negativo).<sup>31</sup>

También la creación de una Unión Aduanera provoca dos tipos importantes de discriminación:

- 1) La discriminación de países, debido a que la producción de ciertas mercancías es trasladada de países con bajos costos (que no pertenecen a la Unión) a otros países con mayores costos (que sí pertenecen a la Unión), imponiéndole al primero elevados impuestos a la importación de sus productos.
- 2) La discriminación de bienes y/o servicios, ya que la demanda de los consumidores cambia de bienes extranjeros a bienes nacionales, cuando se aplican diferentes aranceles a diversos bienes y/o servicios extranjeros, lo que los hace más caros en el mercado doméstico.<sup>32</sup>

Ahora bien, una Unión Aduanera, por un lado, incrementa la competencia comercial entre las naciones participantes y, por otro lado, se protege en contra del comercio del resto de los países del mundo, lo que puede mejorar o empeorar la distribución de los recursos y el bienestar de la Unión misma.

Paralelamente, en el éxito de una Unión Aduanera influye en forma importante el hecho de que exista cierta proximidad geográfica ya que reduce los precios de exportación, es decir, al recorrer menores distancias se abarata el costo de la transportación y del producto en sí; también influyen los gustos de los consumidores por las similitudes históricas, lingüísticas y/o culturales que facilitan el establecimiento de mejores canales de distribución. Esto se fundamenta en que cuanto

<sup>31</sup> BALASSA, Bela. *Op. Cit.* p. 26

<sup>32</sup> CHACHOLIDADES, Melitades. *Op. Cit.* p. 295

sea menor la distancia entre los países de la unión, mayores serán las probabilidades de estrechar sus intercambios económico-comerciales.<sup>33</sup> En este rango se encuentran la Comunidad de África Occidental (CEAO) y la Unión Aduanera de África Central (UDEAC), como referencia.

- d) Mercado Común, es la penúltima etapa de todo proceso integrativo, que se caracteriza por ser un ciclo con alcances económicos, políticos y sociales que comienzan con la liberalización comercial de mercancías, un establecimiento del arancel común externo y la supresión de todas las restricciones al comercio mutuo entre los países o economías participantes, con la puesta en marcha de políticas económicas homogéneas, donde principalmente se persigue la eliminación de fronteras comerciales para la libre circulación de individuos, mercancías, servicios y capitales.

La creación de un mercado común permite a sus miembros vender mercancías, bienes y/o servicios en todo el mercado como si estuviesen en el propio, ya que se coordinan las regulaciones propias para remover los obstáculos técnicos, materiales y fiscales a las libertades básicas de este tipo de integración: la de libre circulación de individuos, mercancías, servicios y capitales.

En la libre circulación de individuos se hace referencia que cualquier ciudadano de un país perteneciente al mercado puede laborar en cualquier lugar del mismo donde sea demandado su trabajo, con protección a las condiciones en las que se desempeñará su profesión y a los salarios justos. La libre circulación de mercancías indica que, en primera instancia, se retiran todos los derechos de aduana entre los Estados miembros a través de un calendario que los suprime paulatinamente y se establece un arancel común a todas las importaciones provenientes de países participantes del mercado, se retiran las restricciones cuantitativas, las barreras fiscales en impuestos al valor agregado, entre otros, siendo sustituido lo anterior por un sistema de declaraciones tributarias. Para la libre circulación de capitales se implantan reglas que permiten a las empresas o a los ciudadanos del mercado a abrir en cualquier país una cuenta bancaria, invertir capital propio, o realizar pagos de los precios de mercancías exportadas en la divisa del Estado miembro en que residen los acreedores a los beneficiarios.

En esta modalidad encontramos a la Unión Europea (UE), al Mercado Común de América Central (MCCA), la Comunidad Económica de los Estados de África; la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Pacto Andino.

Pero es en la práctica donde sólo la Unión Europea ha establecido las suficientes reglas para mantener las libertades en que se basa el mercado común con un verdadero intercambio económico-comercial. Como en América Latina los esquemas integrativos fracasaron, principalmente por falta de voluntad política, por el pobre comercio recíproco que se registró y por la falta de interés en mantener la línea multilateral de negociaciones comerciales en esta región, las diferencias entre los dos procesos de integración se acentuaron, a pesar de que ambos revisten un mismo origen: son procesos con una evolución paulatina cuyo objetivo era lograr etapas más avanzadas de integración hasta llegar a la total penetración de sus miembros; siendo en el ámbito político, donde se observan las mayores diferencias pues la Unión Europea ha logrado crear instituciones intergubernamentales, para formar una unión económica posteriormente, a lo que los países latinoamericanos relacionados no accedieron por temor a ceder su soberanía, provocando su inadaptación a los cambios que se sucedieron y su natural atraso en los respectivos pactos, mercados o comunidades de la región latinoamericana.

<sup>33</sup> BALASSA, Bela. *Op. cit.* pp. 43-49

- e) Unión Económica, que es la forma más completa de integración económica. Implica también una unión monetaria incluyendo las características de las anteriores etapas del proceso de integración: el libre comercio de productos, la reducción paulatina de los aranceles y la preferencia arancelaria a países miembros, la creación de un arancel externo común, una legislación arancelaria y aduanera, así como el libre movimiento de capitales, bienes, servicios e individuos.<sup>54</sup>

En la Unión Económica y monetaria, los países miembros conservan un tipo de cambio constante, desapareciendo las devaluaciones y las revaluaciones de la canasta de monedas que forman el instrumento legal de pagos de la Unión, alcanzando altos niveles de convertibilidad al interior de la misma, debido a que cuando se establece una moneda única se pueden realizar la mayor parte de las operaciones comerciales del mercado mundial en la divisa de la Unión, lo que ahorra el costo y tiempo empleado en cambiar las monedas, lo cual permite la consolidación de las cotizaciones de sus exportaciones y el ahorro de moneda extranjera en el Banco Central que se crea para mejorar esa moneda única.

La Unión Económica fomenta el crecimiento económico, el aumento del empleo y la calidad de vida de sus habitantes debido a que se crean reglas de competencia para las empresas y se coordinan las políticas económicas de sus miembros para enfrentar problemas como la inflación y la deuda pública.

Como principales elementos de la Unión Económica y Monetaria se encuentran: la cohesión económica, lograda por medio de la cooperación existente entre los miembros en cuanto al logro de una mayor estabilidad económica; la estabilidad de precios como objetivo primordial de la coordinación de las políticas monetarias de los miembros; la constitución de un Banco Central responsable de esa clase de políticas, el cual es independiente y no sigue ninguna línea política; la solidez presupuestaria alcanzada a través del control de la inflación y la coordinación total de políticas agrícolas, de transportes y telecomunicaciones, científicas, de investigación y tecnología e industriales, para favorecer a las empresas de los países miembros y eliminar las disposiciones burocráticas superfluas y obstaculizadoras del intercambio comercial.<sup>55</sup>

Al mismo tiempo, una Unión Económica reviste cierto grado de Unión Política ya que se busca resguardar los intereses de los miembros frente a terceros países por seguridad común, para lo cual se crean órganos intergubernamentales con poder (limitado) supranacional que tienen como objetivo la realización de todos los intereses de la Unión que descansan en bases jurídicas.

El ejemplo mejor logrado es la Unión Europea, que desde sus primeras etapas en que se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) en 1951 se proponía impulsar el libre comercio en ese sector, eliminando las barreras tarifarias, los controles cuantitativos y la discriminación que se mantenía por el monopolio existente en esa industria.<sup>56</sup>

<sup>54</sup> PARTIDO Acción Nacional. *Op. cit.* pp. 126.

<sup>55</sup> COMISIÓN de las Comunidades Europeas. La Unión Europea. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1992. 31 pp.

<sup>56</sup> ROZO, Carlos A. "Las Etapas de la Integración Europea. De Roma a Maastricht", en PINÓN Antillón, Rosamaría (Comp.). De la Comunidad a la Unión Europea (Del Acta Único a Maastricht), México, UNAM-FCPyS, 1994. p. 40.

Fue así como se inició la búsqueda de la manera de integrarse y ampliar las posibilidades de producir mercancías de la forma más barata y permitir a Europa competir en el mercado internacional, esto dio lugar a la Conformación de la Comunidad Económica Europea que incluyó a Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Italia, Alemania y Francia, a través del Tratado de Roma de 1957, posteriormente se adhirieron Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca en 1972; Grecia en 1981; y España y Portugal en 1986.

Jurídicamente, la Unión Europea descansa en tres documentos básicos: el Tratado de Roma (1957), el Acta Única Europea (1987) y el Tratado de Maastricht (1993). Concretamente, el Acta Única de 1987 previó la creación de un mercado único (común) para 1993 y el Tratado de Maastricht establece una serie de acuerdos cuyos mecanismos buscan alcanzar la unión económica, monetaria y política para 1999.

Con esta premisa se sentaron los cimientos de un futuro gobierno europeo, una sola moneda: el ECU (European Currency Unit), una política exterior común, una ciudadanía compartida y un parlamento europeo poderoso.

Entonces se satisface la necesidad de obtener una unión monetaria plena a través de tres etapas paulatinas; en una primera etapa se aseguró la libre circulación de bienes, servicios y capitales (1993); en la segunda etapa se coordinarían las políticas económicas de los miembros con la creación de un Instituto Monetario Europeo, un Sistema Europeo de Bancos Centrales y un Comité Monetario que garantizarían la estabilidad de precios, los lineamientos de política económica y la supervisión de movimientos de capital y libertad de pagos, respectivamente, para 1996; y en una tercera etapa que se prevé para 1999 la Unión Económica y Monetaria total con la adopción del ECU como moneda única y la creación de un Banco Central Europeo y un Comité Económico y Financiero que se encargarían, el primero de la estabilidad de precios y la emisión de billetes y el último, que sustituirá al Comité Monetario, de la evaluación y la supervisión de la situación económica y financiera de la Unión. También se establece un fondo de cohesión económico y social que apoya a las regiones comunitarias más atrasadas; de igual forma, con el principio de subsidiaridad no se resta soberanía a los miembros y delega la intervención conjunta de la Unión a problemas generales que sean de interés común a todos.<sup>37</sup>

Asimismo para la obtención de una unión política se trabajaría en los ámbitos de la cooperación intergubernamental en Política Exterior y en Seguridad Común (PESG), la ciudadanía europea y la carta social, ya que a través de estas acciones y objetivos se buscaría la realización de una política exterior y de seguridad común que sea congruente con cada una de las políticas nacionales de seguridad, relaciones exteriores, economía y desarrollo de cada miembro, así como con el mantenimiento de la paz, el fomento de la cooperación internacional, etc.<sup>38</sup>

Para la constitución de una ciudadanía europea, se observaron un conjunto de deberes y derechos para los ciudadanos de toda la Unión, como la libertad de circulación, la de votar en cualquier país en que resida, la de recibir protección diplomática y consular de cualquier país de la Unión, la de trabajar y residir en cualquier país, entre otras

<sup>37</sup> DULTZIN Dubin, Daniel. "La Integración Europea y las relaciones entre México y la Comunidad Europea", en PARTIDO Revolucionario Institucional México en la Economía Internacional. México, PRI, 1993 vol II. pp 15-39

<sup>38</sup> DULTZIN Dubin, Daniel. *Ibidem*. p. 23

De la misma manera, se establecen políticas de asilo, de normas comunes fronterizas para la circulación de ciudadanos, de inmigración y residencia temporal; de lucha contra la drogadicción; contra la evasión fiscal; de cooperación judicial en materia civil y penal, aduanera y policial contra el terrorismo y el narcotráfico.

Por otra parte, la creación paralela del Mercado Único del Espacio Económico Europeo (MUEE) permite incrementar el comercio intraregional y la cooperación económica en conjunto con la Asociación Europea del Libre Comercio (AELC) que está formada por Austria, Suiza, Suecia, Finlandia, Noruega, Islandia y Liechtenstein, teniendo contemplado un proceso de adhesión posterior a la Unión Europea que incluiría a Austria, Suecia, Finlandia y Noruega en primer lugar, y después, Turquía, Chipre, Malta y países de Europa Central y Oriental, posteriormente.

En el ámbito de la Integración Política se estipula que no se persigue un excesivo federalismo pero sí la creación de instituciones con ámbitos de competencia propios como lo son principalmente:

- a) La Comisión Europea (órgano ejecutivo), que se encarga de las políticas comunitarias, la legislación, la administración del presupuesto y la representación de la Unión Europea de negociaciones comerciales internacionales.
- b) El Consejo de Ministros de la Unión Europea, que se hace responsable de evaluar las decisiones políticas.
- c) El Parlamento Europeo (órgano legislativo), el cual dispone de poderes de codecisión con la Comisión, en la aprobación del presupuesto comunitario, la adhesión de nuevos participantes y la celebración de acuerdos de asociación, así como elabora directivas, reglamentos y decisiones comunitarias pudiendo objetar las propuestas de la Comisión Europea.
- d) El Consejo Europeo, formado por los jefes de estado y de gobierno que estudian los avances del desarrollo interno y la acción externa de la Unión Europea.
- e) El Tribunal de Justicia (órgano judicial), cuya función principal es hacer respetar la aplicación de los Tratados suscritos por la Unión Europea, dirimir los conflictos internos e interpretar la legislación de la misma, y cuyos decretos son forzosos en toda la Unión, haciendo con ello la jurisprudencia del derecho comunitario.

Sin embargo, todo el proceso de formación de la Unión Europea ha estado plagado de problemas que han ido desde la negativa de ratificar el Tratado de Maastricht por varios miembros, quienes sometieron esta decisión a referendums nacionales, hasta la "eurocrisis" derivada de problemas en los tipos de cambio monetarios y en las tasas de interés por motivos tales como los costos y efectos de la unificación alemana, la recesión en EUA y Japón, los diferenciales de tasas de interés entre los países miembros, las presiones especulativas contra monedas débiles, la recesión Europea derivada de este tipo de problemas, etc.<sup>39</sup>

Al formar un bloque económico-comercial, se aduce que la tendencia a la regionalización detonó el auge de la formación de Bloques Económicos por parte de Estados Unidos y Japón, para poder contrarrestar en determinado momento el poder que pudiese adquirir la Unión Europea; pero

<sup>39</sup> DULTZIN Dubin, Daniel. *Ibid.*, pp. 33-34

esta tendencia se contempla como una etapa del (utópico) proceso de globalización que debe madurar para poder enfrentar los avatares de una economía mundial.

Es conveniente hacer referencia a que esta tendencia de integración-regionalización económica que se presenta ahora en varias zonas del mundo después del término de la Guerra Fría, indica el inicio de un nuevo tipo de orden económico-político internacional.

Con la caída del muro de Berlín, la desaparición del bloque socialista, liderado por la otrora Unión Soviética y con el fin de la Guerra del Golfo Pérsico se evidenció la constitución de un esquema unipolar en el ámbito económico (EUA) y de un esquema bipolar en el ámbito militar (EUA-Rusia), tras finiquitarse la Guerra Fría.

La consecuencia directa de estos acontecimientos fue que hubo un reacomodo de fuerzas, tanto económicas como políticas, que derivó en la existencia de un triángulo de poder o lo que se ha denominado el Poder de la Tríada, donde: Japón en Asia, Alemania en Europa, y Estados Unidos en Norteamérica surgen como potencias económicas, cuyas bases descansan en la negociación de Tratados de Libre Comercio y la integración de Bloques Económicos y Comerciales en sus respectivas zonas de influencia.

Se comienza, por un lado a compartir la hegemonía mundial por estas tres grandes regiones y se establece un sistema multilateral de relaciones económicas y comerciales siendo ese el inicio del surgimiento de nuevos centros de poder económico y, por otro lado, se crean "espacios económicos naturales"<sup>60</sup> resultado de la vinculación de países que estrechan sus relaciones comerciales con la potencia dominante de su región (EUA, Japón y Alemania).

Paralelamente, también el ambiente del comercio internacional evolucionó: el Pacífico adquirió preponderancia, al ser la zona más dinámica comercialmente hablando; las materias primas han sido sustituidas por insumos que se incorporan a productos terminados y han emergido países de reciente industrialización, en Asia, como exportadores capaces de competir ventajosamente con los países que forman los bloques de Europa y Norteamérica.

Consecuentemente, en una economía cada vez más generalizada, interdependiente y competitiva la formación de bloques origina una lucha comercial por los mercados, ya que Europa, Asia y Norteamérica tratan de beneficiarse de esta tendencia, lo que provoca el incremento de los problemas en todos los ámbitos.

El máximo problema que enfrenta el mundo es la falta de un liderazgo efectivo a nivel internacional, ya que cada una de las potencias hegemónicas sólo se preocupa por su entorno inmediato y natural para tratar de aumentar su competitividad y así poder influir con más fuerza en el mercado mundial.

El establecimiento de esos tres bloques comerciales ha tenido realidades distintas: la Unión Europea establece políticas y estrategias dirigidas a lograr la unión económica, política y monetaria; los Estados Unidos implementa medidas para la creación de un área de libre comercio en América del Norte para poder enfrentar la competencia de Japón y la Unión Europea; Japón en el Sudeste Asiático

<sup>60</sup> GUILLEN, Arturo. "Bloques Regionales y Globalización de la Economía", en Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 44, núm. 3, Mayo de 1994, pp. 383.

fortalece la cooperación de la Cuenca del Pacífico mediante organismos como el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (PECC), y el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PHEC), mientras que América Latina, por su parte, impulsa nuevos mecanismos de cooperación e integración subregionales, entre tanto se vislumbra la posibilidad de adherirse al Tratado de Libre Comercio para América del Norte.<sup>61</sup>

Caracterizando cada zona observamos lo siguiente:

- 1) Europa: La Unión Europea está formada por Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, Alemania, Holanda, Italia y Portugal, constituyendo una de las principales economías mundiales, dotada de un potencial consumidor de aproximadamente 322 millones de personas, contando con un ingreso per cápita de alrededor de 10 mil dólares, situando su nivel de vida entre los más elevados en el ámbito internacional.

En 1990, la Unión Europea abarcó casi el 20% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, y su participación internacional en el comercio llegó a alcanzar casi un 20%, obteniendo por ello un ingreso superior a los 3.5 billones de dólares, lo que permite a su planta industrial contar con apoyo total para participar competitivamente en los mercados internacionales.<sup>62</sup>

Los países de la Unión Europea y los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) constituida por Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza; realizan en conjunto un 48% de las exportaciones mundiales, superando el 14% de Norteamérica y el 17% asiático; también, es una de las zonas del mundo con más poder de inversión, ocupando en 1988 el 38% del flujo total mundial, siendo Japón y Estados Unidos los países más interesados en invertir en esta región.<sup>63</sup>

Esta zona es autosostenible pero carece de tintes innovativos, lo que le provoca serias desventajas por lo cual se preocupa mucho por proteger su mercado de la competencia Japonesa y Norteamericana. En este renglón existen varios factores importantes, como el tamaño de las economías, los distintos grados de desarrollo, la disponibilidad de recursos, ya sean financieros, tecnológicos y/o humanos, que permiten observar que las relaciones económicas y comerciales entre los miembros son más bien asimétricas, en diversos grados mediante un esquema centro-periferia, dentro del cual los países más débiles comercian a través de los más fortalecidos comercialmente, originándose con ello conflictos intergubernamentales e intranacionales por lo insatisfactorio de los resultados de estas relaciones.<sup>64</sup>

- 2) Asia del Sudeste: Esta zona es denominada Cuenca del Pacífico que, en términos económicos, es una región económica formada por países desarrollados como Japón, EUA, Canadá, Australia y Nueva Zelanda; nuevas economías industrializadas, tales como Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur; países en desarrollo como Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Colombia,

<sup>61</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. *Op. cit.* pp. 79-99.

<sup>62</sup> ROSELL, Mauricio y Pedro AGUIRRE. *La Unión Europea. Evolución, Perspectiva, Lecciones y Oportunidades para México*. México, Diana, 1994 pp. 137.

<sup>63</sup> GUILLEN, Arturo. *Op. Cit.* pp. 384-385.

<sup>64</sup> CORDOBA Gutiérrez, Alberto. *et al. La Globalización de la Economía, de la Formación de Bloques Económicos a la Internacionalización de la Economía Mexicana*. México, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán A.C., 1992, p. 24.

Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú, y países insulares como Fiji, Islas Cook, Islas Salomón, Kanaky, Papua Nueva Guinea, Guam, Polinesia Francesa, Samoa Occidental, Nauru, Kiribati y Micronesia; los cuales cooperan entre sí y fortalecen la zona a través de sus constantes y estrechos intercambios económicos.<sup>65</sup>

En esta región se concentra casi la mitad de la población mundial y aunque este grupo de países no está estructurado como un bloque económico formal sus interrelaciones se basan en acuerdos tácitos, compartiendo una estrategia económica común de apertura comercial y fomento a las exportaciones; se trata así de economías de libre mercado, con iniciativa y propiedad privadas, y con una gran intervención del Estado en la canalización de recursos hacia sectores claves en su economía.<sup>66</sup>

En el área del Sudeste Asiático se realiza el 45% de la producción mundial, más del 40% del comercio, un 25% del tráfico aéreo y el 33% de la inversión internacional; además de que acapara el 38% de las importaciones con un ingreso per cápita anual que fluctúa entre 500 y 23 mil dólares, poseyendo un porcentaje importante de reservas de petróleo y una alfabetización promedio del 90% de su población.<sup>67</sup>

En esta área coexisten grandes naciones que hacen de ésta la más dinámica en tecnología e intercambios económicos, siendo Japón el motor económico de la región ya que vende a su periferia principalmente productos manufacturados y sus vecinos le proporcionan materias primas, además de que ha transferido, el primero a los últimos, recursos y tecnología para su desarrollo, extendiendo el modelo de industrialización vía la promoción de exportaciones, procurando la creación de una zona con un desarrollo económico más sostenido y no un bloque cerrado que podría inducir a la adopción de políticas proteccionistas por parte de la Unión Europea y Estados Unidos.<sup>68</sup>

En la misma dirección, se vislumbra una lucha por el liderazgo en la zona entre Japón y China, ya que esta última está modernizando su economía y acelera su apertura económica externa. Por su parte, los "tigres asiáticos" (Taiwán, Hong-Kong, Singapur y Corea del Sur) y los "jaguars asiáticos" (Malasia, Indonesia, Tailandia y Vietnam) comparten procesos similares de industrialización que descansan en el otorgamiento de incentivos a las exportaciones, costos reducidos en mano de obra, trabajadores altamente calificados y una demanda mundial constante de sus manufacturas.<sup>69</sup>

A pesar de ello, esta zona presenta una excesiva concentración y dependencia del mercado estadounidense lo cual representa, paradójicamente, una ventaja ya que los productos resultado de la imitación japonesa, al tener una economía de mercado dirigida hacia afuera, aprovechen sus economías de escala produciendo a bajos costos y mejorando constantemente la calidad de los mismos.

65 MILLÁN, Julio. *La Cuenca del Pacífico*, México, FCE y NAFTA, 1992 pp. 23-27.

66 CORDOBA Gutiérrez, Alberto. *Op. cit.* p. 25

67 MILLÁN, Julio. *Op. cit.* p. 23.

68 PARTIDO Acción Nacional. *Op. cit.* p. 80.

69 ROSELL, Mauricio y AGUIRRE, Pedro. *Op. cit.* pp. 137-138

La apertura comercial de los países de la zona, sin embargo, no tuvo injerencia de ningún organismo regional, sino al contrario, fue por iniciativa propia de cada país, buscando cada cual sus mercados-meta y compitiendo por ellos inclusive con sus propios vecinos.

Así pues, existen dos procesos integrativos en la región: la zona de preferencias arancelarias que tiende a la formación de un área de libre comercio, iniciada por la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) constituida por Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Brunei y el Acuerdo comercial entre Australia y Nueva Zelanda cuyo objetivo es la creación de un mercado común, además, a través del Acuerdo del Pacífico Sur para el Comercio Regional y la Cooperación Económica de preferencias arancelarias a importaciones de países insulares.<sup>70</sup>

- 3) **Norteamérica:** A raíz de la concreción de la Unión Europea, los EUA implementaron una estrategia comercial dirigida a crear una zona de libre comercio en América, teniendo como primera fase la conjunción de los mercados canadiense, mexicano y estadounidense.

Como Estados Unidos perdió parte de su hegemonía económica, se dio a la tarea de negociar un área económico-comercial a través de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con México y Canadá, este TLC es un conjunto de reglas que estos países acordaron para vender y comprar bienes y servicios en un mercado con potencial consumidor de más de 360 millones de personas, éstas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras a la libre circulación de productos y servicios entre las tres naciones (permisos, cuotas, licencias y aranceles) además de contar con un mecanismo para solucionar cualquier eventualidad resultada de las diferencias que surjan de las relaciones comerciales de las naciones participantes. Se da un tiempo de transición, aproximadamente de 5 a 15 años, para que se comercie libremente, otorgándose más tiempo para la modernización de las tecnologías, métodos de producción y para mejorar las condiciones de competencia para las exportaciones.

El TLC, como bloque, enfrenta la amenaza comercial que representa la Unión Europea, al asegurar un acceso, amplio y permanente, de productos procedentes de sus mercados miembros, permitiéndoles competir con centros económicos similares a escala mundial (éase Cuenca del Pacífico y la Unión Europea), asimismo, da pie a la especialización de la producción, explotando ventajas dadas por el clima o la dotación de recursos, utilizando tecnología adecuada para un mejor aprovechamiento de los mismos; promueve el empleo y el crecimiento económico a través de la diversificación del comercio y de la inversión en esta área, y aumenta la competitividad empresarial de sus miembros.<sup>71</sup>

La Conformación de Bloques Económicos Regionales confirma la necesidad de un nuevo tipo de negociaciones que prevalezcan entre un grupo de bloques de tipo bilateral o multilateral estilo GATT, provocando una nueva reactivación de las plantas productivas de los Estados miembros del Bloque, alcanzando la eficiencia comercial ante otras formaciones parecidas.

Es así como, desde la perspectiva económica, la integración es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales, previamente separados y de dimensiones individuales (poco

<sup>70</sup> SIERRA Puche, Jaime. Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. México, SECOFI, 1991, pp. 18-19.  
<sup>71</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Resumen. México, SECOFI, 1993, p. 1.

adecuadas para enfrentar la competencia externa) se unen para formar un solo mercado, de dimensiones idóneas para sus miembros y que otorgue beneficios reales a los mismos.<sup>72</sup>

Este proceso de integración no sigue una línea de etapas continuas, al contrario, a veces avanza, a veces se estanca y a veces retrocede. Los obstáculos más grandes para la integración, en estas circunstancias, son: el temor a la pérdida de soberanía de los países miembros del bloque; el temor a la competencia con otros países en cuanto a producción innovadora; las desigualdades de desarrollo de los integrantes; el no recibir reciprocidad en los intercambios comerciales (lo cual, obviamente, forma parte de las negociaciones y que debe incluirse en el cuerpo del documento normativo del bloque integrado); los intereses políticos distintos; la limitación de los mercados a los del área integrada (causando una dependencia interregional de mercados y un bloque herméticamente cerrado al intercambio con más naciones) y las controversias que se pueden suscitar mediante un mecanismo de este tipo.<sup>73</sup>

De lo anterior se deriva que la integración económica no sea una panacea sino un objetivo más del desarrollo económico y social del mundo. Este modelo se contempló en sus inicios como una línea de acción de países atrasados industrialmente para hacer frente a los países desarrollados (principalmente por parte de América Latina), tratando de aumentar así su poder de negociación ante los mismos.

Pero, como cualquier otro proceso económico, la integración económica siempre ha padecido de errores y aciertos.

Entre las ventajas que reviste la integración se encuentran:

- a) Permite la ampliación de mercados con todos los beneficios adicionales que conlleva;
- b) El mejoramiento de los niveles de vida y el aumento de la productividad, así como del desarrollo económico;
- c) La reducción de costos productivos y el crecimiento de la demanda; y
- d) El mejoramiento en la calidad de los productos exportables.

Las limitaciones de la integración pueden ser:

- a) La instalación de nuevas empresas con mayor capital y mejores técnicas de producción;
- b) No asegura efectivamente el desarrollo económico de sus miembros;
- c) No resuelve inmediatamente los problemas inherentes a los intercambios comerciales; y
- d) Las empresas que no sean lo suficientemente aptas para la competencia externa, tienden a desaparecer o a ser absorbidas por otras más capaces.<sup>74</sup>

De esta forma, observando la tendencia de la cooperación económica se deduce que ésta es la primera forma de conservación de determinadas zonas de influencia para una gran potencia (ya sea para fines políticos o económicos) y, posteriormente, se pasa a otra tendencia a través de la complementación económica, que analiza las desigualdades naturales, tecnológicas y económicas de los países, dando inicio a una especialización en virtud de las desigualdades en la producción; que

<sup>72</sup> ROSELL, Mauricio y AGUIRRE, Pedro. *Op. cit.* p. 134.

<sup>73</sup> ROSENTHAL, Gen. "Repensando la Integración", en ANGELES, Luis. *Op. cit.* pp. 81-93.

<sup>74</sup> ARELLANO García, Carlos. *Documento Internacional Público II*. México, M. A. Porrúa, 1991, p. 700.

desemboca en la interdependencia que caracteriza la formación de un bloque económico, en cuanto a las preferencias comerciales que se otorgan mutuamente los países miembros del mismo.

La integración debe tener un objetivo muy bien definido, el cual sería que fuera funcional de acuerdo a los lineamientos de política económica y de desarrollo de cada país, para beneficiar a sus socios comerciales, al haber una mayor integración en los procesos productivos, alcanzando esferas tales como la cultura, la política, lo social, etc., originando una mejor y mayor competencia con otras regiones al compartir los mercados y competir por ellos, para lograr esto último se debe contar con un área comercial diversificada, amplia y fuerte institucionalmente, a través de las diferentes etapas de integración ya mencionadas. Así, a la integración regional de tipo económico se le relaciona con la formación de Bloques Económicos, ya que es la manifestación más representativa de este fenómeno.

Entonces, un Bloque Económico estará conformado por un acuerdo comercial que incluye reducciones arancelarias preferenciales, eliminando obstáculos y restricciones comerciales para los países participantes, mientras que los sigue aplicando totalmente a países que no son miembros; éstos últimos tiene más dificultades para exportar a estos bloques un producto que un miembro de éste produzca (aunque no sea igual de competitivo que el producto del país no miembro). Implica, también, una liberalización comercial que crea comercio al interior del mismo y una discriminación comercial a los bienes que se importan, los cuales tienen más restricciones al vienen de un país no miembro que si provienen de uno miembro, creando una desviación del comercio.

Cuando nos referimos a una unión aduanera como modalidad del proceso integrativo, observamos que ésta presenta efectos estáticos que son la creación y la desviación del comercio, originados a partir de una unión de países con el objeto de fortalecer el intercambio comercial entre ellos.

La creación del comercio, por su parte, provoca el aumento de la eficiencia productiva, ya que cuando las importaciones de un país asociado desplazan a la producción nacional, menos eficiente, de otro, con menores costos de producción en determinados productos, permite a éstos competir cabalmente con otros similares y en iguales condiciones en el mercado externo; también se incrementa el consumo interno de las mercancías locales y genera un mayor comercio intrarregional.<sup>75</sup>

La desviación del comercio es una situación provocada cuando un país asociado es ineficiente, ya que tiene mayores costos de producción y que por ser miembro del bloque recibe preferencias en sus artículos, lo que causa que un país no miembro de la unión, que si es eficiente no pueda competir libremente, lo cual impide que aumente el comercio y el consumo intrarregional.<sup>76</sup>

Por ejemplo, en el hipotético caso del establecimiento de una Unión Aduanera entre los países A y B, los cuales al conjuntarse eliminan del intercambio al país C se darían 5 situaciones distintas:

- 1) A y B producen la misma mercancía, antes de la creación de la unión aduanera, y uno de ellos, digamos A es el productor con menores costos y exporta un artículo a B, porque como éste es ineficiente lo deja de producir y lo importa de A prefiriendo que A cubra la demanda total. En

<sup>75</sup> NACIONES UNIDAS. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. *Los Bloques Comerciales, ¿Amplían el Sistema de Comercio Multilateral?* Nueva York, ONU, 1990. p.92.

<sup>76</sup> MELLER, Patricio. "América Latina en un Eventual Mundo de Bloques Económicos", en BUELTMANN, Andres y MELLER, Patricio. *Op. cit.* pp. 23-68.

este caso existe una creación del comercio porque se traslada la producción de un fabricante con mayores costos productivos a otro con menores costos

- 2) A y B producen la misma mercancía, antes de la Unión Aduanera, con protección arancelaria y ninguno de ellos posee menores costos; cuando se unen y eliminan los aranceles fomentan el comercio intrarregional al aprovechar la relativa diferencia en los costos de los países miembros, pero en condiciones de libre comercio real ambos recurrirían a C que es el productor con menores costos y dejarían de producir la mercancía ya que su costo de producción local es más elevado que el de la mercancía extranjera. En este caso a veces se crea o se desvía el comercio dependiendo de las circunstancias en que se encuentre cada país
- 3) A y B producen la misma mercancía, A con protección arancelaria y con los mismos costos menores de B, entonces, aquí la situación no cambia cuando se establece la Unión Aduanera, ya que tiene muy poco significado el hecho de que B aplique un arancel que ya aplicaba A a la entrada de mercancías extranjeras
- 4) A y B no producen la misma mercancía, mientras que B produce su mercancía con protección arancelaria, A la importa de C que es el productor con menores costos antes de la Unión Aduanera. Cuando se establece ésta entre A y B, se desplaza a C y B se beneficia al quedar dentro de la Unión como el productor con costos más reducidos. En este caso se desvía el comercio porque se desplaza la producción de un fabricante con menores costos productivos a otro con mayores costos.
- 5) Cuando A y B no producen la mercancía y establecen una Unión Aduanera, no se registra ningún cambio ya que ambos continúan importando de C que es el productor con menores costos de producción.<sup>77</sup>

Los efectos del establecimiento de una Unión Aduanera se observan directamente en la producción y cuando son positivos ahorra costos por los cambios en compras de fuentes de producción más altas a otras más bajas (creación del comercio) y son negativos cuando existen costos extra en la producción en un país miembro de la Unión Aduanera y se cambia a un productor de costo bajo (extranjero) a uno de costo elevado (asociado).<sup>78</sup>

Actualmente, un Bloque Económico constituye la vía para lograr el crecimiento económico de los países miembros y del Bloque como tal, aumentando el comercio de los países al interior del mismo. Así, un país pequeño que se asocia comercialmente con otro de dimensiones mayores, teóricamente, tiene una mayor probabilidad de lograr un buen grado de bienestar, lo cual se traduce en confianza (hacia el país pequeño) al observar su madurez y estabilidad económicas, lo que es aprobado por instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM) para ayudarlo a superar crisis económicas o etapas de subdesarrollo, al ser contemplado como un país donde puede instalarse sin ningún problema la inversión extranjera directa, conviniendo así a los países desarrollados y a estas instituciones

Para los miembros de un bloque económico se incrementa el bienestar y el poder de negociación en el mercado mundial, lo que tiende a fomentar la creación de nuevos Bloques que

<sup>77</sup> BALASSA, Bela. *Op. cit.* pp. 28-29.

<sup>78</sup> BALASSA, Bela. *Ibidem.* p. 30.

podrán competir internacionalmente, evitando deterioros en los términos de intercambio recíproco a nivel inter-bloque.

Finalmente, la integración regional es un proyecto político antes que económico, aunque actualmente estas actividades tengan prioridad mundial. El aspecto político de la formación de Bloques Económicos no es el objetivo del presente, pero es importante resaltar que, históricamente, se inician estos esquemas para tratar de evitar rivalidades políticas entre países vecinos con afinidades culturales.

### 1.5. LA DESREGULACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

Corresponde a los gobiernos de los países, el establecer los mecanismos de regulación interna y externa del comercio, a fin de fijar las pautas jurídicas bajo las cuales se regirá su intercambio comercial a nivel internacional y/o doméstico.

Las leyes internas serían el conjunto de normas jurídicas que regulan en un determinado territorio todos los intercambios de mercancías, bienes y/o servicios, descansando en una ley suprema o Constitución, en una ley de Comercio Exterior, una ley Aduanera y diferentes programas estatales de fomento al comercio internacional para la regulación tanto de las exportaciones como de las importaciones.

Análogamente existen leyes internacionales que son el conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales que regulan directa o indirectamente la política comercial nacional y que han sido aceptadas para cumplirse por un determinado gobierno.<sup>79</sup>

En ocasiones, estas leyes resultan innecesarias y con el paso del tiempo se tornan obsoletas por lo que es deseable y necesario renovarlas, modernizándolas y adecuándolas a la realidad imperante. Estos cambios se hacen a través de reformas jurídicas que respondan a las negociaciones y beneficien a las partes involucradas, pero sobre todo, que no contravengan las leyes internas e internacionales que ha suscrito un país.

En esta época de apertura económica y de formación de Bloques Económicos Regionales, es necesario adaptar la legislación vigente de una nación, en cuanto a comercio exterior se refiere, facilitando así sus intercambios con el exterior, orientando esas reformas a una simplificación de trámites gubernamentales que fomenten la libre circulación de mercancías, bienes o servicios al interior de una zona determinada o a nivel mundial.

La desregulación económica es una estrategia implantada por el gobierno de un país con el objetivo de aumentar la competencia nacional en mercados externos, a través de la modernización del marco jurídico regulatorio de su comercio e industria para apoyar un incremento en la calidad, mejorar el precio de los productos que comercializa y dar un mayor crecimiento a las exportaciones y a la productividad.<sup>80</sup>

<sup>79</sup> WITKER, Jorge. *El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. UNAM, 1991. p. 460.

<sup>80</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994". Comercio Exterior, México, BANCOMEX, vol. 40, núm. 2, febrero de 1990. pp. 164-177.

La problemática de la desregulación económica a nivel internacional radica en que casi siempre hay un gran proteccionismo, por vía jurídica, en los países desarrollados y no desarrollados, lo que provoca que se obstaculice el comercio de un país hacia otros. Así las regulaciones estrictas en las industrias provocaron una indiscriminada producción de bienes a niveles inadecuados, debido a que hay sectores industriales que no cuentan con el equipo, los recursos productivos ni la capacitación para enfrentar la competencia implícita en una apertura comercial.

Las regulaciones a nivel mundial se han tomado anacrónicas o han excedido la protección que otorgan a sus industrias (y que también obstaculizan el comercio internacional por su inoperabilidad en otros países), lo que causa falta de productividad y la generación desigual de recursos, imponiendo barreras a otras industrias y favoreciendo los monopolios y oligopolios de otras, provocando una gran localización de los procesos productivos en determinadas ciudades o regiones de un país y una gran pérdida de empleos al no aprovechar correctamente las ventajas comparativas que le podría causar a nivel local, regional o subregional.

También una regulación mal entendida provoca atrasos en rubros tan importantes como lo son: las telecomunicaciones, las carreteras, los servicios portuarios, la red ferroviaria, el suministro de energía eléctrica, etc. Particularmente en el comercio internacional, se enfrenta una regulación aduanera muy estricta en puertos y zonas fronterizas de países en desarrollo, lo cual incide en la baja competitividad de una industria frente a sus similares externas, encareciendo trámites y servicios, lo que afecta principalmente a la micro, pequeña y mediana empresas, al imponer costos que no se adecúan a la realidad imperante y que en ocasiones llegan a ser incapaces de cumplir.

Para evitar esta clase de situaciones es necesario un marco regulatorio fácil y sencillo que permita a productores e inversionistas, grandes y/o pequeños, nacionales y/o extranjeros, aprovechar reglas sencillas y claras para que en lugar de convertirse en obstáculo para su comercio, sean un apoyo en la planeación y organización de sus proyectos a corto, mediano y largo plazos, provocando una mayor competencia, productividad, eficiencia y calidad de sus productos en los mercados externos.

Entonces lo que se busca es eliminar aquellas regulaciones que han generado problemas derivados de la aplicación incorrecta de la protección comercial (lo que sería recomendable en estos casos es racionalizar la protección, es decir, seleccionar aquellos sectores que sean más vulnerables a la competencia externa y que no tengan la infraestructura adecuada, liberando los que no lo sean).

Se necesitan reformas a los procedimientos, leyes y servicios aduaneros con el objeto de incrementar la eficacia del comercio internacional. Mediante la desregulación económica y acciones concretas para facilitar el libre comercio, se reducen los costos productivos y se suprimen los cuellos de botella industriales.

Un proceso de desregulación está estrechamente vinculado con un proceso de apertura económica, constituyendo las bases sobre las cuales se dictarán las normas que habrán de favorecer las políticas aperturistas nacionales, para incrementar la competencia, eficiencia y calidad de las manufacturas de determinada nación y con ello incrementar el éxito de la inserción a los mercados internacionales de éstas y su comercialización final.

Así el marco interno regulatorio de una nación debe ser modificado para estimular la actividad económica, la productividad y la competencia, siempre bajo la supervisión del Estado nacional, facilitando la libre entrada y circulación de bienes, servicios y capitales extranjeros, incrementando con ello la variedad de opciones para el potencial consumidor de las economías abiertas.

Una línea de deregulación debe contemplar los siguientes lineamientos

- a) La racionalización en la aplicación de preceptos que afectan los diferentes sectores productivos de una economía, es decir, no abusar de normas, requerimientos de calidad o sanitarios, reglas operativas excesivas y, en fin, toda clase de obstáculos al libre comercio comercial, esto implica que se hagan reformas a las leyes que rigen el comercio doméstico, encaminadas a una simplificación administrativa de trámites permitiendo un incremento de los flujos comerciales y de inversión; para ello el Estado debe promover la actividad de sus empresas, eliminando para la micro, pequeña y mediana empresas excesivos trámites burocráticos, fomentando así el aumento de su producción y sus ventas;
- b) Otorgar prioridades a las actividades en que los beneficios de la deregulación tendrían efecto inmediato o donde el precio por no proceder a tiempo habría sido elevado, esto implica el descuido de otros sectores (por ejemplo el agropecuario en algunos casos) que dada su ineficiencia para enfrentar las condiciones de competitividad y producción externas tienen que ser protegidos. Se privilegian determinados sectores productivos que poseen ventajas comparativas y competitivas para permitir a sus productores reducir costos muy altos y mantener la competencia cuando sus precios alcanzan niveles internacionales. Simultáneamente, entra mayor inversión a esos sectores, usándose tecnologías de punta en los procesos productivos, ésta inversión se aplica en programas y proyectos para incrementar el bienestar de los habitantes que dependen directa o indirectamente de esos sectores. Por otro lado, en sus aspectos positivos permite dar a conocer productos, servicios y la propia inversión en los mercados externos, en busca de un posicionamiento en los mismos y de la reactivación del crecimiento económico, y
- c) Favorecer una reducción sistemática de la participación de los monopolios en la economía doméstica, los cuales con sus actividades tendientes a fijar precios, limitar los mercados y la producción o el desarrollo técnico, perjudican a empresas con menores ingresos y afectan el adecuado desarrollo económico de un país al influir en los precios causando una competencia imperfecta.

Si se combaten las prácticas monopólicas ya sean de empresas privadas o públicas, se evitan los privilegios como fuente discriminatoria y de ineficiencia, lo que implica establecer una legislación antimonopolios a nivel multilateral, que tienda a eliminar gradualmente las medidas que limitan el número de proveedores y su influencia en el valor de las transacciones comerciales, por medio de una ley de competencia que controle la participación de éstos y que incluya la prohibición de los cárteles así como del abuso de la posición dominante en el mercado, la igualdad de trato de empresas privadas y públicas, el control de fusiones y de subvenciones estatales, con cual que se garantice la igualdad de competencia entre las empresas a nivel internacional.<sup>21</sup>

<sup>21</sup> MARTÍNEZ, Gabriel y FÁRBER, Guillermo. Deregulación Económica (1989-1993). México, FCE, 1994, pp. 313.

Categoricamente, una regulación económica adaptada a las realidades nacionales e internacionales de cada nación y de la comunidad internacional en general, así como a sus respectivos intereses comerciales, mejoraría enormemente la penetración de mercados y fomentaría nuevos flujos de inversión, otorgando igualdad de oportunidades justas a todos los sectores productivos de las naciones que participen activamente en las corrientes comerciales internacionales.

Esto se debe a que la existencia de normas inflexibles hace que el comercio recíproco disminuya poco a poco y se desvía el interés de los posibles socios comerciales hacia naciones que tengan un sistema regulatorio simple y que permita una actuación inmediata ante problemas que puedan surgir de las negociaciones comerciales internacionales pactadas.

En el campo de la inversión extranjera, ésta se acerca más cuando hay un balance entre los factores económicos, políticos y sociales, amén de que no exista una regulación excesiva y obsoleta a la cual deba someterse, por el contrario, existirá una mayor afluencia de la misma por la simplificación y la claridad de los estatutos jurídicos que la normen.

La consecuencia natural de un exceso de regulaciones económicas es que la existencia de éste obstaculiza el mejoramiento del bienestar de las naciones que carecen de capacidad adquisitiva y de un sector externo sano, provocando el surgimiento de economías subterráneas que perjudican a la economía doméstica y a la internacional en general.

Finalmente, al implementar una apertura económico-comercial se observa que cuando se quitan las medidas proteccionistas se permite la penetración efectiva de mercados domésticos por productos extranjeros, aumentando el abanico de opciones a las cuales recurrir en el mercado, incrementándose la competencia por los que posean potencial consumidor provocando la elevación de la calidad y mejorando los precios de los artículos con posibilidades de exportación.

## 1.6. EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL.

Durante la década de los ochenta, tanto los países desarrollados e industrializados como los países subdesarrollados y atrasados, se percataron de que tenían que incrementar su participación en los mercados comerciales mundiales, aprovechando el uso de sus ventajas comparativas y competitivas; en este rubro se destacó la apertura económica como el camino más viable para la instrumentación de una estrategia de este tipo.

Después de un periodo de protección comercial, sobre todo en países subdesarrollados, a través de un modelo de desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones, se generaron problemas en balanzas de pagos de esas naciones, entrando a etapas de endeudamiento externo y a la falta de productos con suficiente calidad para competir en el exterior, como consecuencia de que las plantas productivas de esos países no avanzaron hacia etapas mayores de desarrollo industrial debido al atraso tecnológico que sufrían y a la importación excesiva de bienes de capital que no podían producir.

Ante la crisis económica mundial que se vivía en el mundo de la década de los ochenta, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) indicaron que no estaban ya dispuestos, como instituciones financieras, a seguir financiando con préstamos a países en desarrollo, por lo que éstos tenían que adoptar medidas neoliberales de apertura económica, como un proceso

que garantizaría el desarrollo económico de los mismos y el pago de sus respectivas deudas externas. Con el nombre de medidas neoliberales se alude a las políticas económicas que, recomendadas por el FMI y el BM, un país implanta para hacer frente a etapas recesivas en su economía.

En un principio, las políticas de estabilización y ajuste que antecedieron a un modelo económico neoliberal se usaron para reducir temporalmente el aumento de desequilibrios económicos y para saber cómo manejar sus consecuencias como lo son el desempleo, el alza de precios, la reducción del poder adquisitivo de los consumidores, el déficit en la balanza de pagos, además de contar con una perspectiva a mediano y largo plazo para solucionarlas definitivamente y no resolverlas paliativamente.<sup>53</sup>

Mediante los cambios estructurales se pretende recobrar la estabilidad en precios, el equilibrio en la distribución de los recursos disponibles y el mejoramiento de las relaciones económicas internacionales. Se llaman estructurales porque son difíciles de solucionar de manera inmediata, por lo que se requiere de estrategias económicas a largo plazo para lograr abatirlos eficazmente.

Lo anterior causa una liberación interna de la protección de determinados sectores del mercado, una liberalización financiera y del consumo, una desregulación gubernamental económica, a través del libre establecimiento de los tipos de cambio y las tasas de interés, las privatizaciones de empresas parastatales onerosas, la liberación del comercio exterior, que provoca, con la eliminación de barreras al comercio exterior, una mayor eficiencia y competencia internacionales al someter a la planta productiva doméstica a sus similares externas y finalmente, una estructuración productiva que conduce a una reconversión industrial.<sup>54</sup>

Por una parte, el FMI como institución financiera creó un paquete de medidas o directrices de política económica como condición para proporcionar ayuda a países que recurran a él, en búsqueda de préstamos para solucionar sus problemas en balanza de pagos, relacionados con la disminución de sus exportaciones, esto funcionó como una pauta para que al llevar a cabo programas de ajuste económico estructural, otras instituciones financieras, tanto privadas como públicas, reotorguen financiamientos al país en cuestión.

Entre las medidas que el FMI recomienda se encuentran la reducción del gasto y el déficit público, el congelamiento de los salarios nominales y reducción del salario real, la liberación de precios, las restricciones crediticias y la elevación de las tasas de interés así como la devaluación monetaria y la liberalización del comercio exterior.

Estos programas duran comúnmente tres años, durante los cuales el FMI va desembolsando los recursos monetarios periódicamente, con la condición de que se cumplan las metas acordadas y principalmente con el objetivo de que ese país recupere su capacidad de pago a la deuda externa que mantenga.<sup>55</sup>

<sup>53</sup> GARCÍA Bodoy, Humberto. *Neoliberalismo en México. Características, Límites y Consecuencias*. México, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente, 1992. p. 9.

<sup>54</sup> CHAUCA, Fabio Manuel. "Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberación de la economía mexicana", en TURNER Barragán, Ernesto, *et al.*, *México en los noventa. Globalización y Reestructuración productiva*. México, UAM-Acapulco, 1993. p. 101.

<sup>55</sup> VALENZUELA Feijón, José Carlos. "El estilo neoliberal y el caso mexicano", en LAURELL Ana, Cristina (Coord.), *Estado y Políticas Sociales en el Neoliberalismo*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992. p. 9.

Es así, como un país cuando tiene problemas económicos o, sencillamente, no puede pagar su deuda externa, procede a iniciar un proceso de negociación que tiene como parte medular la adopción, por parte del deudor, de un programa de ajuste económico estructural y acordado con el FMI.

Las acciones que toman las naciones antes de solicitar ayuda ante el FMI siempre recaen en una mayor realidad y poca variabilidad de los tipos de cambio, en la reducción del déficit fiscal y de los subsidios; la liberación de precios; los toques al endeudamiento externo; el ahorro interno y el límite a los salarios, entre otros. Estas son el fin y al cabo las mismas medidas que solicita el FMI para otorgar sus préstamos y con las que busca asegurar el pago de los mismos.

En el mismo sentido, también se solicita que se aplique un proceso mediato de apertura comercial y financiera con la eliminación de controles cualitativos a las importaciones y de convenios de intercambio y pagos bilaterales, así como una tasa de cambio única con niveles realistas con respecto a sus principales mercados externos aunque ello implicara devaluaciones en las monedas de los países deudores.

Con el ajuste estructural en los planteamientos estabilizadores del FMI, se permite la apertura de las economías que enfrenta una subordinación a escala internacional de su sistema de precios, ello debido a que el FMI contempla el ajuste como netamente monetario alcanzando esferas reales como la cambiaria, la monetario-crediticia, la fiscal y la salarial, buscándose el restablecimiento del equilibrio en la balanza de pagos y la estabilidad de precios que aseguren un firme crecimiento económico de cada nación y el fomento del comercio y las inversiones extranjeras para dinamizar la economía internacional en la que se encuentran inmersos.<sup>65</sup>

Por otra parte, el BM creó los "préstamos por programa" que resolvían problemas a corto plazo como la reconstrucción económica después de una guerra o desastre natural, la distribución de insumos industriales que permitan aprovechar la capacidad productiva instalada; y la atenuación de la escasez de divisas generada por una baja en los ingresos percibidos por las exportaciones y el paralelo aumento de los precios de las importaciones, entre otros.<sup>66</sup>

Se implementaron préstamos para ajuste estructural (Structural Adjustment Lending, SAL) que tienen como propósito solucionar problemas macroeconómicos, sectoriales y/o institucionales a mediano y largo plazos. Para lo cual se busca fortalecer la balanza de pagos fomentando cambios en la política económica y reformas estructurales en el funcionamiento de la estructura de su planta productiva.<sup>67</sup>

Las políticas de ajuste estructural instrumentadas por el BM se agrupan en cuatro categorías:

- 1) En política comercial y de precios se pretende abatir los desajustes originados por una excesiva protección industrial basada en un proceso de sustitución de importaciones, a través de una liberalización del comercio, bajando las tasas de protección efectiva para aumentar la eficiencia del

<sup>65</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Mónica. *Estado Monetario Internacional y Banco Mundial. Empresas y Políticas del Poder Financiero*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1987, p. 206.

<sup>66</sup> WORLD BANK. *Informe Anual del Banco Mundial 1982*. World Bank, Washington, 1980.

<sup>67</sup> STERN, Ernest. "World Bank Financing of Structural Adjustment", en WILLIAMSON, John (Ed.). *IMF: Conditionality*. Washington, Institute for International Economics, 1983, p. 89.

sector industrial. Asimismo, se busca que los precios domésticos sean competitivos a los internacionales, reformando los sistemas de incentivos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones, además de estimular la iniciativa privada

- 2) En política de inversiones públicas se revisan éstas para establecer prioridades de su participación en el mejoramiento de la estructura de la balanza de pagos, beneficiando proyectos relacionados con la energía hidroeléctrica, la explotación petrolera y la expansión de productos exportables.
- 3) En política presupuestal se busca reducir el déficit fiscal y atender todas las actividades productivas a través de la derogación de gastos improductivos tales como los subsidios y reduciendo el presupuesto para programas de beneficio social
- 4) Se promueven políticas de fomento de la rentabilidad y eficiencia de las empresas públicas, la política de inversiones basada en la demanda externa y en la competencia de los mercados externos y la instauración de una política de tasas de interés reales y coherentes<sup>88</sup>

Fue en este entorno internacional y bajo estas condiciones, cuando se recomendó abrir las economías a una libre competencia y cambiar las estrategias de desarrollo de los países en desarrollo.

La política de apertura comercial consiste en el abatimiento del proteccionismo comercial, en el mejoramiento del manejo de los tipos de cambio, de la promoción y el fomento de las exportaciones, la creación de organismos multilaterales que se encarguen del funcionamiento de las acciones que se toman en esta política y la integración de bloques regionales que fomenten el comercio recíproco entre sus miembros participantes, esto contribuye en gran parte a generar una estructura de intercambio competitiva, sólida y compatible con un modelo de crecimiento basado en el sector externo, que es donde se ven reflejadas las relaciones económicas de un país con el exterior, en cuanto al intercambio comercial de bienes y servicios, otorgamiento de préstamos e inversiones, por medio de una liberalización de movimientos de capital, financieros y de servicios tales como el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos, casas de bolsa y compañías aseguradoras, entre muchos otros<sup>89</sup>

El proceso de apertura económica implica la creciente internacionalización de la competencia empresarial y por lo tanto la transformación de sus estrategias para adaptarse a los desafíos de una mayor competencia, ya que son las corporaciones las que se enfrentan en la práctica a la competencia externa que implica abrir la economía doméstica<sup>90</sup>

Se entenderá la apertura económica como la desreglamentación interna de la economía de un país, al retirar la mayoría de los obstáculos que puedan interferir en sus intercambios comerciales con el exterior. La apertura económica tiene dos perspectivas: la primera, la apertura comercial que es la desreglamentación del comercio recíproco de una nación mediante la reducción de aranceles y la eliminación de otras medidas que restringen el comercio entre países a nivel internacional, debiendo ser gradual, en primera instancia, con la eliminación de permisos y otras barreras cuantitativas y,

<sup>88</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y Monica BAER *Op cit* pp 176-177.

<sup>89</sup> SALINAS Chávez, Antonio "Nuevos Planteamientos de Política Comercial", Sección Internacional, Comercio Exterior, México, BANCIMEX, vol. 12, Núm. 8, Agosto de 1992 p. 764

<sup>90</sup> ALCARÁZ Ortiz, Edoardo. "Internacionalización de las empresas mexicanas", *El Financiero*, 26 de Abril de 1995, p. 23.

posteriormente, con una reducción arancelaria a tasas moderadas y uniformes, con una calendarización sin aplazamientos ni retrasos, y la segunda, la apertura financiera, como la desreglamentación en materia fiscal y del control de las barreras a actividades financieras tales como créditos internacionales, inversiones en títulos de mercados financieros, la libre circulación de capitales tanto a nivel de pagos como a nivel bancario con la libre prestación de servicios y de establecimiento a bancos, compañías aseguradoras, casas de cambio, casas de factoraje, etc. para instalarse en un país sede determinado y ofrecer sus servicios por medio de una filial o sucursal por lo que se somete al sistema financiero del país receptor a una mayor intensificación de su eficiencia y su competitividad.

El ritmo de la apertura depende de la velocidad en que se generan las divisas a través de las exportaciones y de las inversiones extranjeras directas, que otorgan una capacidad real de crecer y atender los compromisos internacionales que se adquieren para pagar las imputaciones.

La apertura económica es considerada la fuerza motriz de la conversión de estructuras productivas sobreprotegidas, ineficientes y de baja calidad, como las que había en América Latina durante la década de los ochenta, y que bajo el amparo de este mecanismo se transforman en modernas, eficientes, altamente productivas y competitivas en calidad y precio a nivel internacional.<sup>91</sup>

Se deben contemplar las habilidades de todos los sectores de la economía para evaluar si están en condiciones de soportarla o de instrumentar una serie de protecciones arancelarias a fin de que no resulte dañado, es decir, hay que tener un estricto plan de selectividad en aquellos sectores que serán sometidos a la apertura y procurar el desarrollo nacional con la liberalización comercial y el ingreso o no a una zona de integración económica.

Un programa de apertura debe contemplar un conjunto de medidas con el fin de fortalecer la economía nacional y la capacidad negociadora con el exterior que lleven a enfrentar los cambios que este mismo programa genera, estas medidas estarán contenidas en planes de gradualidad, selectividad y continuidad de las acciones instrumentadas en la apertura comercial, para corregir a tiempo ciertos desajustes que tendrían los sectores que se verían afectados o beneficiados, estas medidas podrían ser: el cambio de equipo obsoleto por equipo nuevo y la recapitación del personal calificado para apoyar la probabilidad de éxito de la apertura.<sup>92</sup>

La apertura comercial fomenta la competitividad de las naciones a través de la reducción de costos en sus distintos sectores productivos, derivada del aprovechamiento de sus ventajas competitivas y comparativas como la proximidad geográfica, la abundancia de recursos humanos, materiales y financieros, propiciando la especialización y el mejoramiento de las economías a escala industrial a través de maquinaria especializada y la capacitación de la fuerza de trabajo en esa maquinaria.

La decisión de un país de establecer una política de apertura económica en sí no garantiza una inserción exitosa a la economía internacional, ya que primero se debe sanear la economía doméstica a través de acciones congruentes con los lineamientos de política económica e industrial como vehículo

<sup>91</sup> TEN Kate, Adriaan y Fernando de MATEO "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México", Comisión Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 6, junio de 1989 pp. 497-511.

<sup>92</sup> BUSTAMANTE Roldán, Jorge, et al. La Apertura Económica. Bogotá, Fundación Friedrich Ebert de Colombia, 1990, p. 40.

para conocer los alcances de la competencia por los mercados y su capacidad de penetración en éstos, es decir, se pretende lograr una internacionalización económica por medio de la eficiencia del aparato productivo de las naciones, con el cual se tendrán las bases para enfrentar una mayor apertura importadora.

Sin embargo, lo anterior se dificulta enormemente si no se alcanza la eficiencia y la productividad mediante la provisión al productor de insumos con precios y calidad internacionales y cuyo ramo lo necesite realmente para afrontar la apertura, ya que coexisten muchas economías con sus respectivas plantas productivas que se encontrarían en mejores condiciones de competencia y eficiencia que participarían en la economía internacional con mayores ventajas, que una economía doméstica protegida y falta de fomento a las actividades de exportación. Además, una apertura total del mercado no logra el incremento de los niveles de empleo, ni aumenta la capacidad adquisitiva del potencial al consumidor, ni garantiza la existencia de mayor inversión, ni la expansión de las exportaciones a corto plazo. Al final se hace indispensable racionalizar la protección comercial, ya que una apertura indiscriminada pondría en graves aprietos a la industria doméstica de un país no preparado para ésta.

La apertura comercial además permite crear un libre mercado que abarque la libre circulación de bienes, servicios y capitales que estén regidos por la oferta y la demanda internacionales, ya que al existir una mayor exposición externa de las economías se les somete a incrementar la competencia, la innovación y el mejoramiento de la calidad en los productos y servicios varios que se comercializan a nivel externo con la pretensión de llegar a una competencia perfecta en que el precio se determine por la oferta y la demanda.

Asimismo, un libre mercado estimula a los productores a fabricar los artículos con mayor demanda, capacitando a sus trabajadores en industrias especializadas, utilizando racionalmente los recursos disponibles. Las empresas se ven más beneficiadas al existir una interferencia estatal relativamente pequeña, la cual interviendrá principalmente en la eliminación de medidas proteccionistas para restringir las importaciones.

Lo que hace en sí la apertura económica es transformar el entorno, origen y dinamismo de un proceso económico que lleva hacia la competitividad internacional,<sup>23</sup> considerando ésta como resultado de la creación de ventajas comparativas y competitivas en una nación, innovando los procesos productivos sin perjuicio de la industria y sus ganancias, procurando evitar ser vulnerable a los cambios que pudiesen ocurrir en los mercados exteriores.

La apertura económica requiere modernizar paulatinamente todos los sectores nacionales para que puedan competir con el exterior, así como hacer congruentes las negociaciones de apertura bilateral o multilateral con la realidad y el desarrollo de cada país, evitándose situaciones que contribuyan al detrimento de su planta productiva, del nivel de vida de sus habitantes, en cuanto al empleo, competencia y compensaciones al liberar el mercado.

Se considera a la apertura comercial de un país y su participación en los flujos de intercambio comercial, monetario y tecnológico a nivel mundial, como capaz de modernizar el sector productivo

<sup>23</sup> CEBREROS, Alfonso. "La Competitividad Agropecuaria en Condiciones de Apertura Económica", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 10, octubre de 1993, pp. 946-953.

tradicional, además de flexibilizar y dinamizar al grupo industrial y comercial oligopólico, lo cual redundaría finalmente en el desarrollo económico de un país.<sup>94</sup>

Deben tomarse en cuenta los aspectos políticos e institucionales de cada nación, ya que se requerirá de una gran voluntad política para instrumentar este tipo de mecanismos, sobre todo para lograr un consenso entre los industriales, las cámaras empresariales y el gobierno en la definición de políticas económicas y sectoriales con perspectivas de exportación en mercados internacionales y al mantenimiento del equilibrio de su balanza de pagos.

Uno de los principales problemas de la apertura económica es la reciprocidad internacional donde las naciones desarrolladas continúan aplicando barreras no arancelarias a las importaciones que provienen de países en desarrollo, haciendo mucho más selectivo su acceso a los mercados más grandes.

Se busca, finalmente, una reciprocidad en la práctica de los gobiernos para otorgarse mutuamente concesiones similares en el comercio, fortaleciendo el sistema multilateral de comercio para disminuir el proteccionismo, la discriminación y crear un mercado internacional más abierto.

Para interpretar la apertura económica se utilizan diversas corrientes pero la más acertada es la visión ortodoxa, que indica una apertura en el menor tiempo mediante la eliminación de restricciones cuantitativas, que incluyen el mantenimiento de una protección arancelaria y cambiaría equilibrada y coherente, en las importaciones y exportaciones, así como la definición de un arancel de aduanas lo más bajo y uniforme posible.

Esta vertiente se basa en la teoría neoclásica que dice que el aprovechamiento de los recursos exige que la productividad marginal de la unidad de factores de producción sea la misma cuando se sustituye una importación como cuando se exporta.<sup>95</sup>

De acuerdo a lo anterior, el Banco Mundial afirma que un crecimiento económico y un proceso eficiente de industrialización están vinculados con regímenes neutrales de comercio y señala que entre más intenso sea el proceso de liberalización, en la eliminación de restricciones cuantitativas y disminución de aranceles y subsidios, se tendrán mayores probabilidades de éxito.

Con la intervención del Banco Mundial, se propuso una estrategia para la reestructuración industrial en los países tercermundistas, la modificación de la estructura vigente en la economía de una nación para alcanzar objetivos tales como el aumento de la producción, del empleo y de la eficiencia productiva.

Esta estrategia observa las siguientes medidas complementarias: en primer lugar, la expansión de las firmas industriales privadas y públicas a una mayor competencia, recomendando la conveniencia de facilitar el proceso de ajuste cercano a los cinco años de aplicación, quedando sujetas al compromiso del gobierno, instituciones financieras y empresariales; en segundo término aquellas medidas que lleven a la economía a una mayor competencia internacional, entre la que se encuentran la liberalización paulatina de importaciones y la promoción de las exportaciones; la eliminación de

<sup>94</sup> CORRO Barrientos, Bernardo. "Apertura Comercial en México y Nueva Protección Mundial de Estados Unidos", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, num. 7, julio de 1991, pp. 676-681.

<sup>95</sup> BUSTAMANTE Roldán, Jorge. *Op. cit.*, p. 17.

relativistas para asociaciones que aíslan las economías nacionales de las internacionales, la supresión de monopolios u oligopolios, públicos o privados, y también el retiro de firmas multinacionales que no contribuyan a la modernización contable y organizativa de la economía doméstica del país receptor.

Posteriormente, durante el proceso de ajuste, se proponen una serie de medidas que apoyen la reestructuración de empresas que registren una buena actuación en actividades productivas, de empleo o de exportaciones que produzcan insumos básicos para el resto de la economía y que tienen, además, probabilidades reales de crecer y de exportar en el futuro, y, por supuesto, sean competitivas a corto plazo.

La meta es lograr que después de un periodo de proteccionismo y de sustitución de importaciones y de una nula competencia externa, se formen economías de libre mercado en las cuales se destaquen los beneficios de un mejor equilibrio de fuerzas económicas, a través de la apertura comercial y económica de todas las naciones.<sup>96</sup>

Las constantes transformaciones a nivel mundial han originado diversas tendencias macroeconómicas, a las que hemos hecho alusión en este capítulo, que forman parte de la constante corriente de cambios que se están viviendo en la actualidad, al considerar, particularmente en los primeros años de la década de los noventa, a la economía mundial dentro de un periodo de transición.

Un país como el nuestro, insertado de hecho en las corrientes de intercambios comerciales más fuertes a nivel mundial, no se ha quedado a la zaga de esta serie de transformaciones pues claramente el gobierno, a través de su política económica, ha tomado en consideración tales tendencias para adaptarse a ellas y aprovechar los beneficios y correr los riesgos de su instrumentación.

Posiblemente, cada una de estas tendencias sigan caminos distintos u otros que las lleven a complementarse entre sí, pero de lo que no hay lugar a dudas es que no se mantendrán estáticas, irán cambiando para hacerse más amplias o desaparecer para dar entrada a otro tipo de comportamientos económicos futuros.

Para México deben formar parte fundamental de la Estrategia de Comercio Exterior, ya que observando su desenvolvimiento, nuestro país podrá mantener diferentes respuestas en sus intercambios comerciales con cada nuevo Bloque Económico Regional con el que mantenga negociaciones de satisfacer la demanda externa que le exijan éstos.

Definitivamente, el neoproteccionismo ha surgido con una fuerza capaz de acabar con las grandes negociaciones multilaterales del estilo GATT para dar paso a negociaciones más pequeñas de corte bilateral, trilateral o de conglomerados regionales con similitudes históricas, culturales y/o de contacto constante en diversas actividades. Para México ésta es una actitud muy peligrosa, si se toma en cuenta que nuestra economía es una de las más abiertas del mundo y que no exige reciprocidad alguna, ya que impediría una sana participación de nuestras exportaciones en mercados tradicionales o nuevos, por lo que se tienen que redoblar las acciones conjuntas con otros países para luchar contra esta tendencia que afecta directamente las exportaciones principalmente hacia naciones con altos índices de desarrollo industrial, lo cual provocaría graves daños a la estructura productiva mexicana derivados de la falta de divisas por concepto de esas exportaciones, entre muchos más.

<sup>96</sup> WORLD BANK. *Competitive Policies for Industrializing Countries*. World Bank, Washington, 1989.

Por su parte, la Globalización Económica Mundial otorga a nuestra nación nuevas posibilidades de relación con otros países, ya que de ella se desprende la internacionalización de los procesos productivos la cual reduce considerablemente los costos de producción de una amplia lista de bienes y servicios, beneficiando a México a través de la figura de las maquiladoras de exportación con la creación de mayores fuentes de trabajo y, de forma simultánea, desarrollándose una especialización basada en la explotación de las ventajas comparativas y competitivas en los sectores más dinámicos de la economía mexicana, dando lugar a una complementación económica con sus principales socios comerciales, permitiendo así la diversificación de mercados y una mayor gama de productos a la disposición del potencial consumidor.

Asimismo, la Conformación de Bloques Regionales de Comercio, partiendo de una base integrativa a nivel económico, permite a nuestro país asociarse con diferentes regiones con un buen comportamiento económico proveniente de la presencia diplomática en el exterior y particularmente se relaciona con EUA que dada su importancia económico-financiera permite convertir a México en blanco de proyectos de inversión con flujos de capital considerables apoyados por el ambiente aperturista que domina el panorama económico interno, de igual manera esto posibilita formar un Bloque Económico que pueda enfrentar la competencia con otros bloques de países similares, en condiciones mucho mejores; también, con lo anterior, se ha logrado que los intercambios comerciales mexicanos mantengan un nivel creciente en Europa, Asia del Pacífico, América Latina y, primordialmente, con América del Norte; sin embargo, esta situación puede desembocar en una guerra comercial a nivel bloques que agravaría el neoproteccionismo y desviaría el comercio hacia el interior de éstos, distorsionando el panorama económico internacional.

A pesar de lo anterior, mucho se ha avanzado en la eliminación de trabas al comercio internacional con el claro ejemplo de los resultados de la Ronda Uruguay del GATT que han sentado las bases de lo que es actualmente el sistema comercial mundial, en este rubro México inició una política económica con preferencia hacia la apertura comercial dentro de un proceso de liberalización económica (comercial y financiera) con el objeto de eliminar trabas a los intercambios comerciales, atrayendo con ello mayores flujos de inversión y facilitando los trámites para la entrada y salida de mercancías apoyando a empresas y al consumidor en cuanto a la importación de insumos y a la ampliación de las opciones de artículos en el mercado.

Dentro de esa política de apertura comercial, a la que se hará referencia más adelante, sobresalen la adopción de una política económica neoliberal preconizada por el FMI y la entrada al GATT, complementando así la serie de acciones que México ha establecido como parte de las transformaciones internas de su economía, con grandes riesgos al someter a su estructura productiva a la competencia internacional con mayores calidades y menores precios pero con mayores beneficios como la obtención de divisas para la corrección del déficit en la balanza comercial por las exportaciones y una mayor presencia internacional de nuestro país.

Para finalizar, estas tendencias habrán de considerarse como un campo muy vasto para la evaluación de las políticas comerciales estratégicas de cualquier nación, por lo que se ha de procurar adaptarlas a la realidad predominante de cada una de éstas y no aplicarlas arbitrariamente.

## CAPITULO 2

Origen, Desarrollo y Repercusiones del  
Proceso de Apertura Comercial en  
México.

## CAPÍTULO 2

## ORIGEN, DESARROLLO Y REPERCUSIONES DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

México observó que el esquema de industrialización vía la sustitución de importaciones que había utilizado en la década de los setenta no avanzaba y, al contrario, había profundizado el estancamiento estructural económico del país. Al dejar de lado este modelo y debido a la crisis económica de 1982, cuando se decretó la moratoria de pagos de la deuda externa, el Fondo Monetario Internacional (FMI) intervino para evitar un efecto en cadena entre los principales deudores de la banca internacional, si éstos también pretendían declarar una moratoria similar; a México se le apoyó en la renegociación de la deuda y el FMI se convirtió en su aval para la extensión de créditos frescos de la banca internacional, además de que se le recomendó la adopción de una serie de medidas bajo la égida de un modelo económico neoliberal que tuvo ciertas características en México y en el cual destacaba la instrumentación de un proceso de apertura económica y comercial en forma gradual que pretendía insertar nuevamente a nuestro país en la economía mundial con otras condiciones económicas, comerciales y financieras.

Este proceso de apertura ha tenido una amplia actuación desde esa época hasta nuestros días, donde destacan por su importancia los hechos de impulsar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) dentro de una Estrategia que propugnaba por la estabilización de la economía como un medio para lograr un cambio estructural que allanara la participación del país en el exterior a raíz de una racionalización de la protección comercial, esto es, de un programa de reducción arancelaria, de sustitución de permisos previos por aranceles y de la eliminación de precios oficiales en los intercambios de comercio exterior (importaciones). Este hecho propició que el comercio mexicano empezara a recuperar los niveles de capacidad productiva, calidad y competitividad de nuestros productos por medio de distintos programas de estabilización económica que permitieran a corto o mediano plazo entrar a competir en mercados externos y facilitar las importaciones con menos obstáculos para entrar en nuestro mercado interno, sobre todo de parte de nuestros socios comerciales tradicionales. La totalidad de esta Estrategia Económica del Comercio Estructural se instrumentó durante la administración del gobierno de Miguel de la Madrid.

Lo anterior cimentó las pautas para que la siguiente administración, a cargo de Carlos Salinas de Gortari, prosiguiera con esos elementos de cambio económico y con otros más que utilizara dentro de una Estrategia donde se requería no solo el cambio respecto al exterior sino de elementos que le dieran prioridad a la economía interior por medio de una Modernización Económica que permitiera la inserción de México en los mercados internacionales bajo otras condiciones y con nuevas ventajas internas como resultado de esa estrategia, así se siguió una línea de recorte al presupuesto público, de venta de empresas paraestatales (nuevamente como recomendación del FMI), reducción de los montos de la deuda externa y enfatizando las acciones tendientes al control inflacionario, de crecimiento económico y los programas de desregulación y apertura económica como el fundamento de una Estrategia orientada, una vez controladas y equilibradas las principales variables económicas, a la diversificación de mercados exteriores y productos mexicanos en los mismos.

Los resultados de ambas estrategias fueron positivos en su momento, pero pusieron de manifiesto una serie de repercusiones del mismo proceso de apertura, particularmente localizadas en las serias deficiencias de la infraestructura económica del país que obstaculizaban enormemente su efectiva inserción en las corrientes de intercambio comercial, la carencia de tecnología en las empresas mexicanas que ocasiona falta de competitividad, menores niveles de producción, falta de capacitación y de financiamiento por no considerarse rentables, etc.; en el campo internacional, debido a la estabilización lograda en la economía doméstica, se accedió a participar con pleno derecho a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), lo que se consideró un paso relevante en el desarrollo económico del país ya que en la OCDE se encuentran las economías más industrializadas del mundo y en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT donde nuestro país obtuvo gran parte de los resultados que esperaba, asimismo, la estrecha vinculación con cuatro zonas geográficas en donde se localizan nuestros principales socios comerciales se hizo presente bosquejando la situación que se guarda con la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico Asiático, América Latina y América del Norte, señalando a estas zonas como las relaciones que proporcionan certidumbre a las etapas de reinserción de la economía mexicana a la economía internacional respecta a la superación de los principales inconvenientes del origen y desarrollo de su proceso de apertura comercial.

Precisamente este proceso y sus resultados demuestran que la línea que se ha seguido es la correcta, sólo habrá que tener especial atención en administrar los recursos y aplicar las medidas de forma que se aprovechen al máximo y proporcionen beneficios constantes al país en conjunto. Es obvio que este proceso debe transitar hacia etapas más avanzadas como lo es la que se presenta con la Conformación de Bloque Económicos Regionales, donde la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano adquiere una gran importancia derivada de la presencia mexicana internacional a través de los acuerdos de comercio que se han suscrito a lo largo de todo este periodo de apertura colocando nuevamente a México como un país con serios problemas pero que ha sabido darles solución considerando sus límites y el surgimiento de otras que serán mucho más fáciles dada nuestra nueva posición en el entorno económico internacional.

## **2.1. ORIGEN DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.**

El origen de la apertura económico-comercial de nuestro país ha estado constituida por una serie de acontecimientos que se remontan al año de 1982, cuando se empieza a dejar de lado un modelo de desarrollo económico que lesionó gravemente la economía mexicana, así de un esquema sustitutivo de importaciones se pasó a otro que propugnaba por el libre cambio y el libre mercado, bajo la égida de las recomendaciones económicas de instituciones financieras internacionales, este cambio de rumbo tuvo matices estructurales pero se encontraron muchas contradicciones y obstáculos tanto internos como externos.

Es así como se destacan aquí la estrecha relación de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y sus esquemas neoliberales de recuperación económica, la adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); y la Estrategia Económica del Cambio Estructural llevada a cabo por la administración de Miguel de la Madrid, como las principales circunstancias que originaron la apertura comercial de México en la búsqueda de su reinserción total a las corrientes de intercambio económico a nivel internacional.

### 2.1.1. AMBIENTE ECONÓMICO NEOLIBERAL.

A partir de los años setenta no se pudieron sostener los ritmos de crecimiento económico mundial, por lo tanto muchos países industrializados comenzaron a aplicar nuevas políticas de austeridad que les permitieran reestructurar los procesos productivos, abatir costos, disminuir las actividades económicas que desempeñaba el Estado, considerándose su intervención directa como innecesaria que ya los mercados se pueden autorregular.

Esto se aplicó de forma brusca a países pobres y dependientes por países económicamente desarrollados a través de organismos financieros multinacionales como el FMI y el Banco Mundial (BM) que impulsieron el uso mayor de competencias y del libre mercado como el conducto para una mejor coordinación de esfuerzos humanos, garantizando la producción, distribución y ubicación de los recursos productivos.<sup>97</sup>

México, después de un periodo de proteccionismo comercial con el esquema de sustitución de importaciones, era deficitario en su renglón del comercio exterior, por una parte requería de las importaciones que realizaba para mantener su planta productiva y por otra limitaba enormemente sus exportaciones a sólo productos primarios que se encontraban sujetos a las variaciones de sus precios internacionales.

A pesar de ello, el periodo de 1976 a 1982 tuvo un buen crecimiento económico pero con una continua inflación, una elevada deuda externa y con una gran pérdida del poder adquisitivo del salario, con problemas cada vez mas enconados como el desempleo y el subempleo, en educación, salud, vivienda y bajo niveles de productividad, entre otros.

Entre las soluciones para enfrentar los problemas derivados del déficit en el comercio exterior se vislumbraban: a) El aumento de las exportaciones (impulsando a algunos industriales a exportar); b) La disminución de las importaciones (lo que implicaba que la planta industrial se retrasara más en su desarrollo, pues necesitaba indudablemente de las importaciones en insumos, maquinaria, herramientas y equipo); y c) El mantenimiento de los niveles alcanzados en importaciones y exportaciones, gracias al financiamiento externo para solventar el déficit comercial (lo cual únicamente provocó el incremento de la deuda externa y el aumento obvio de la dependencia económica externa).

Se optó por la última solución porque la economía enfrentó muchos problemas entre los que destacan: los productos que la industria producía eran en general de baja calidad por la falta de competencia externa, el fortalecimiento de los monopolios en la producción nacional que controlaban las ramas más dinámicas de la economía, la preferencia que se presenció en el uso de capital en lugar de mano de obra (apoyos a la importación de bienes de capital, el establecimiento de una paridad fija respecto al dólar estadounidense, etc.) que a la larga provocaron que la demanda de empleo no se cubriera totalmente obligando a la industria a operar por debajo de su capacidad real, la obsolescencia de la tecnología adquirida con anterioridad que provocó que no se alcanzara la eficiencia y productividad que poseían los países más desarrollados tecnológicamente, etc.

<sup>97</sup> CAMPOS Aragón, Leticia "La política de industrialización del gobierno actual", en RANGEL, José (Comp.). *La Controversia Neoliberal a inicios del período "autonomo"*. México, Instituto de Investigaciones Económicas - UNAM, 1991, p. 135.

Pero el principal problema fue que la economía interior dependió en gran medida de la externa y si bien se pudo manejar la dependencia exterior gracias a las exportaciones petroleras y los créditos financieros externos, al caer los precios del petróleo, al existir presiones por la paridad fija del tipo de cambio, al reducirse las exportaciones y por ende la entrada de recursos para pagar las importaciones, se tuvo que solicitar financiamiento externo lo cual provocó que la economía se colapsara por la crisis en la balanza de pagos y con las dos devaluaciones sucesivas que sufrió el peso con el objeto de resolver esa crisis.

Esas devaluaciones lo único que causaron fueron severos trastornos macroeconómicos como el aumento de los costos de producción y de precios al consumidor, aumentando con ello la inflación por las medidas implementadas para enfrentar la nueva realidad económica como lo fueron el tope salarial, el aumento de tasas de interés y la elevación de precios y tarifas del sector público.

La consecuencia mayor de las devaluaciones fue la dolarización de la economía debido a que las reservas internacionales no cubrían el incremento constante del déficit fiscal y de la inflación; asimismo, hubo una creciente fuga de capitales por lo que se decretó un control de cambios y se nacionalizó la banca.

Todos los problemas anteriores sólo precipitaron el estallido de la crisis ya que ésta era estructural y no coyuntural. Precisamente, por falta de competitividad, se le denominó Crisis de la Competitividad Nacional, puesto que se dedicó a satisfacer un mercado cautivo sin enfrentar la competencia de los externos y porque se recurrió al endeudamiento externo para corregir problemas de balanzas de pagos.<sup>98</sup>

Después de la renegociación de la deuda externa, ante la imposibilidad de pagarla a corto plazo, se acudió a obtener el aval del FMI para que la banca internacional siguiera otorgando la extensión de créditos financieros, pues en una crisis de divisas se encuentran cerradas todas las fuentes de financiamiento externo.

Bajo dicho esquema, el país deudor a través de una Carta de Intención al FMI se compromete a realizar un programa de ajuste económico cuyo contenido son metas específicas para algunas variables macroeconómicas. Jurídicamente una Carta de Intención es un acto unilateral que realiza un país miembro del FMI exponiendo las razones por las cuales requiere disponer de préstamos o del aval de esa institución, definiendo las medidas que pretende adoptar para corregir los desequilibrios económicos que sufre. Estas Cartas han presentado casi invariablemente tópicos similares: un mayor realismo y uniformidad en los tipos de cambio, reducción del déficit fiscal y de los subsidios, liberalización de precios, solvencia para el endeudamiento externo, la recuperación monetaria, el control del crédito y la recuperación monetaria, el control del crédito y la eliminación de trabas al flujo de intercambio libre de mercancías, bienes y capitales con el exterior (liberalización económica).<sup>99</sup>

Particularmente en México, la Carta de Intención que se suscribió en 1982-1983, marca el inicio de los intentos de apertura económica, ya que en ésta se pretendía la revisión constante de los sistemas de protección arancelaria para abandonar el modelo de sustitución de importaciones que

<sup>98</sup> LOYOLA Alarcón, J. Antonio. *Desafíos de la economía mexicana. Análisis, perspectivas e inversiones. Futuro del desarrollo económico*. México, ECAUSA, 1989, pp. 31 - 40.

<sup>99</sup> LICHTENSZTEJN, Samuel y BAER, Nónica. *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Estrategias y Políticas del Poder Financiero*. México, Ediciones de Cultura Popular, 1987, p. 181.

protegió enormemente nuestra industria al grado de volverla ineficiente al crear un mercado cautivo obligado a adquirir productos de baja calidad a altos precios. En esos años, México se comprometió a buscar el crecimiento económico sostenido en el período 1983-1986; fortalecer las finanzas públicas a través del incremento de ingresos y de la racionalización del gasto; abrir los índices inflacionarios; estimular el ahorro interno; extender créditos suficientes para mantener la actividad productiva pública y privada, principalmente en el control de cambios sin modificar la paridad y no liberar el comercio exterior pero sí revisar el sistema de protección para lograr una integración mayor de la producción.<sup>100</sup>

Fue así como se introdujo a México, paulatinamente, en las principales directrices del neoliberalismo económico, puesto que para 1984 en otra Carta de Intención se recomendaba a nuestro país a liberalizar los permisos previos de importación. Fundamentalmente, en un acto de este tipo, se condiciona el crédito a la adopción de medidas tendientes a limitar el crecimiento económico del país en cuestión, el cual debe abrir su economía, quitar subsidios y limitar salarios, lo cual tiene un saldo social negativo provocando que la recuperación económica sea muy lenta y difícil.

Durante esa época México se convirtió en modelo a seguir por cumplir con las directrices del FMI y por pagar constantemente su servicio de deuda ante la banca internacional. Entonces, al aplicar los cambios "fundamentalistas" se aceptan sus fundamentos: privatizadores y aperturistas que alientan las exportaciones no petroleras, que no solucionan los problemas de la deuda pero que sí alargan la recesión económica con todas sus secuelas, abriéndose con ello nuevos paradigmas para la economía del país.<sup>101</sup>

Por ello el Neoliberalismo se convierte en el esquema a seguir a partir de esos años. El Neoliberalismo es el fundamento ideológico del FMI cuyo proyecto político es el reordenamiento económico estructural,<sup>102</sup> en su aspecto económico es una estrategia del capital transnacional predominante (principalmente norteamericano) que promueve la salida, en su beneficio, de una gran crisis estructural del sistema capitalista por medio del incremento de la rentabilidad de capitales haciéndolos sostenibles a largo plazo, redefiniendo la participación de las funciones del Estado, las clases y todos los campos involucrados en la economía y la sociedad.<sup>103</sup>

Por Neoliberalismo Económico se entenderán todas aquellas características de la política económica en fases recesivas del ciclo económico de una nación, a través de un paquete de medidas y/o directrices como lo son: la disminución del gasto y el déficit público, el congelamiento de salarios nominales y la reducción paulatina del salario real; la liberación de precios; restricciones crediticias y elevación de las tasas de interés, devaluación y liberalización del comercio exterior; estas medidas surgen en un contexto de hiperinflación y de crisis de la balanza de pagos.<sup>104</sup> En sí es un mecanismo por el cual el Estado apoya los grandes capitales, imponiendo una nueva disciplina de producción, la

<sup>100</sup> UNIDAD de Análisis Prospectivo. Informe Especial "Ordenador: Cartas de Intención México-FMI". El Economista, 12 de febrero de 1995, p. 61.

<sup>101</sup> CÁRDENA de la Peña, Fernando. "La Reintegración de México en la Economía Internacional", en RANGEL, José (Comp.) *Op. cit.* pp. 73-76.

<sup>102</sup> VALENZUELA Fejoo, José. *Crisis del modelo neoliberal, el FMI y el Cambio Estructural*. México, F.E. - UNAM, 1991, p. 15.

<sup>103</sup> SARAHÍ Angeles, Olivia y MORALES, Josefina. "Economía Mexicana 1991 en el Cambio Estructural", en RANGEL, José (Comp.) *Op. cit.* p. 89.

<sup>104</sup> VALENZUELA Fejoo, José. "El Estilo Neoliberal y el caso mexicano", en LAURELL, Ana, Cristina (Coord.). *Estudio y Políticas Sociales en el Neoliberalismo*. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992, pp. 9-10.

austeridad salarial, además de permitir el crecimiento de la economía con ciertos límites, reduciendo la inflación a costa de una gran concentración productiva y social; la liberalización de mercados a través de la reducción de los salarios reales, causando graves problemas al potencial consumidor, creando grupos de presión en los mercados los cuales se ven privilegiados por el Estado al poseer grandes capitales.<sup>105</sup>

Las políticas económicas neoliberales del FMI tienen alcances estructurales a largo plazo en donde el papel del Estado se reduce drásticamente, recomendando reducir el gasto público a un porcentaje coherente del Producto Interno Bruto (PIB) cercano a un 5%, manteniendo el equilibrio de las finanzas públicas y reduciendo el peso de empresas públicas productivas en el aparato productivo al reprivatizar las mismas (como parte del cambio estructural).

Para México, las recomendaciones del FMI para enfrentar problemas macroeconómicos recayeron en la reducción del déficit fiscal, la limitación del crecimiento del crédito interno y de las alzas salariales, pero su actuación se concentró en el sector externo condicionando sus préstamos a la derogación de controles cuantitativos a las importaciones y la anulación de convenios de intercambio y pagos bilaterales, insistiendo en una tasa de cambio única a niveles realistas y con un cierto control del endeudamiento externo.<sup>106</sup> Se reconsidera la necesidad de plantear nuevos tipos de relaciones comerciales con el exterior, el impulso de las exportaciones no petroleras, aprovechar la liberalización comercial en un entorno de poco dinamismo económico a nivel mundial y del surgimiento del neoproteccionismo, fomentando la entrada de inversión extranjera, y desmantelando el sistema proteccionista sustituyéndolo por aranceles a las importaciones, así como el ingreso al GATT.<sup>107</sup>

Después del fracaso monopartidario de hidrocarburos en nuestro país se adoptó el enfoque neoliberal cuyos objetivos perseguían la disminución de la participación estatal (aumentando la iniciativa privada), la deregulación de trámites y controles que obstaculizaban los intercambios comerciales, la adecuación de diversas leyes y normas a la coyuntura neovalencista, una apertura comercial que estimulara al empresario mexicano a una mayor dinámica comercial, una mayor competencia con la entrada de productos extranjeros y la participación de los productos mexicanos a mercados más diversificados y selectivos.<sup>108</sup> De entre los varios esfuerzos por estabilizar la economía mexicana con programas de ajuste, sólo se consiguió atenuar los desequilibrios para manejar las consecuencias de la crisis como el desempleo, el incremento de precios, la baja del poder adquisitivo, el déficit en balanza de pagos y administrar el proceso inflacionario.

<sup>105</sup> GARZA Toledo, Enrique de la "Neoliberalismo y Estado", en LAURELL, Ana Cristina (Coord.) *Op. cit.* pp. 69-70.

<sup>106</sup> LICHTENSTEIN, Samuel y BAER, Mónica *Op. cit.* p. 102.

<sup>107</sup> GONZÁLEZ y González, Guadalupe. "La política exterior de México (1983-1985): cambio de rumbo o repliegue temporal", en PELLICER, Olga (Ed.). *La política Exterior de México: desafíos en los ochenta*. México, 1983, pp. 241-271.

<sup>108</sup> ROSA Mendoza, Juan Ramiro de la. "El ajuste estructural en México: Transición a una economía abierta", en TURNER Batragán, Ernesto H. *et al.* (Coords.) *Seminario Perspectivas de la economía mexicana: Globalización y TLC*. Morelia 1993. México en los noventa: globalización y reestructuración productiva. México, IAMI-Azcapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993, pp. 77-95.

Las características del Neoliberalismo Económico en el periodo 1982-1994 fueron:<sup>109</sup>

- 1) Se trata de un mecanismo anti-inflacionario para solucionar crisis socioeconómicas y regular el crecimiento económico de forma constante, considerándose a la inflación como un serio obstáculo para el crecimiento y que afecta principalmente a los menos favorecidos económicamente. Como solución se aconseja el control de la oferta monetaria y del crédito bancario al sector privado, reducir el déficit gubernamental, controlar los precios, eliminar los subsidios, devaluar el tipo de cambio y crear topes salariales (las alzas salariales, el déficit público y la excesiva emisión monetaria en relación a la producción de bienes y servicios son las causas de la inflación). Para evitar o disminuir la inflación se hace necesario evitar el crecimiento salarial, controlar el alza de precios, crear una tendencia hacia el pleno empleo y un equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda. Todas estas medidas tienen alcances parciales ya que no alcanzan la totalidad de sus objetivos.
- 2) Impide un alto grado de intervención estatal, es decir, sólo le permite el grado de subsidiaridad, en donde la empresa y la iniciativa privadas no tengan la capacidad suficiente de solución, el Estado debe de intervenir y cuando aquella capacidad sea suficiente el Estado no debe hacerlo. Según el esquema económico neoliberal el Estado obstruye la libre competencia doméstica y externa, desestimula la producción con los controles de precios, fomenta la inflación al aumentar el circulante monetario y no fijar topes salariales, no permite el avance tecnológico y el fomento de la competitividad ya que restringe la entrada de inversión y de importaciones extranjeras; crea un déficit fiscal y eleva impuestos al no limitar el gasto público, contribuye al desempleo desalentando la inversión privada; mantiene un gran cuerpo burocrático lo que causa ineficiencia. El Estado Neoliberal sólo debe regular y corregir las políticas económicas y dejar que las fuerzas del mercado determinen su propio equilibrio en base a la libre competencia para no beneficiar a los monopolios y, al final, incrementar la eficiencia y la desregulación de la economía. Ese fue el inicio del proceso de privatización económica del Estado mexicano, con la desincorporación (venta, liquidación, transferencia o fusión) de empresas paraestatales, abarcando políticas económicas que van desde la reducción de todas las formas de control estatal en la asignación de recursos hasta la venta de activos de propiedad pública.
- 3) La apertura económica externa, es decir, la libre entrada y salida de mercancías del país y su relación con la formación de un mercado universal sin barreras que acabe con el proteccionismo derivado de excesivos controles y reglamentaciones y con las diferencias entre los precios domésticos y los internacionales. La perspectiva neoliberal tiene una tendencia exportadora dentro del proceso de internacionalización de bienes, capitales y mercados que pretende lograr la mejor inserción a los mercados internacionales a través de la liberación y desregulación del comercio internacional (supresión de barreras arancelarias, libertad cambiaria, libertad de inversiones, etc.), así como de la modernización técnica y de los procesos de producción a fin de lograr la competitividad económica. Para países como México, la orientación exportadora es considerada como solución a la carencia de dinamismo y eficiencia en su mercado local para obtener las divisas suficientes con que pagar las importaciones y servicio de la deuda, incorporarse a las corrientes del comercio internacional, equilibrar las balanzas de pagos y comercial e incrementar el poder adquisitivo de los consumidores nacionales que seleccionan productos y servicios con calidad a precios justos. El modelo de fomento a las exportaciones

<sup>109</sup> GARCÍA Bedo, Humberto. Neoliberalismo en México... Características, límites y consecuencias. México, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente, 1992. pp. 11-29.

provoca la liberación del sistema de precios dejando a los mecanismos reguladores de los mercados nacional e internacional indicar sus niveles la renovación tecnológica y administrativa para fomentar la competitividad internacional la desaparición de empresas ineficientes, entre otros. Además, la inversión extranjera permite la estabilización económica ya que aumenta la atracción de divisas y se acelera la eficiencia económica fomentando la confianza entre los inversionistas extranjeros de invertir en el país al permitir la adopción de nuevas tecnologías para aumentar la productividad generando empleos mejor remunerados y una mayor posibilidad de acceso de exportaciones a nuevos mercados.<sup>110</sup>

- 4) Tiene matices de "cupular", "metropolitano", "antipopulista", "autoritario", etc. que se apoyan política e ideológicamente en los capitales monopólicos que se extienden sobre mercados ya explotados o nuevos y/o sobre fuentes recientes o antiguas de materias primas, sustituyendo la fuerza de la clase obrera y de las secciones menos desarrolladas y concentradas de los capitales nacionales. A largo plazo pretende la reestructuración radical del capitalismo mundial de acuerdo a los intereses de las cúpulas financieras transnacionales, que dictarían las decisiones económicas nacionales de los países más débiles, limitando las áreas de libre competencia de las grandes empresas (oligopolios), reemplazando las metas de integración nacional por las de integración internacional, sometiendo a estas economías a los ciclos macroeconómicos de los países desarrollados cuyos intereses, decisiones, estrategias, etc., son las que predominan en los mercados internacionales. Actualmente, el neoliberalismo económico predomina sobre el político, pues se opone a las tesis populistas de este último rechazando el paternalismo estatal que fomenta la ineficacia y la falta de competitividad, se recomienda, entonces, un Estado con la suficiente fuerza para mantener el orden doméstico, regular salarios, ajustar precios de productos y servicios, controlar los sindicatos, etc. todo gracias al poder radicado en la figura presidencial. Es importante destacar que el Neoliberalismo mexicano no pretende resolver las desigualdades internas del país en todos los ámbitos ni la falta de democracia en la participación política, es decir, no se encarga de la justa distribución y/o redistribución de bienes de tipo económico o reivindicaciones políticas o ideológico-culturales.

En la aplicación de tesis económicas neoliberales tras la concertación de negociaciones con el FMI desde 1982 pero formalmente desde 1987 el neoliberalismo económico en México se distinguió por: a) Una estricta disciplina fiscal; b) La apertura del comercio exterior mediante la reducción y/o eliminación de aranceles y obstáculos al intercambio comercial; c) La apertura a la inversión extranjera, sea ésta directa o de portafolio; d) Venta de empresas parastatales a la iniciativa privada; e) Reducciones en el cuerpo de personal del sector estatal central; f) Desregulación económica; g) Combate a la inflación reduciendo los salarios reales y el poder adquisitivo de la mayoría del potencial consumidor; h) Reforma fiscal con el aumento de los impuestos indirectos; e i) Eliminación de subsidios.<sup>111</sup>

Como consecuencia de las medidas anteriores surge un nuevo modelo denominado secundario exportador cuyos principales objetivos fueron: el avance en el proceso de industrialización (abarcando bienes de capital e intermedios), el máximo impulso a las exportaciones manufactureras; el incremento del dinamismo de la productividad doméstica; la apertura económica externa (elevando el número de

<sup>110</sup> CORDOBA, José. "Diez lecciones de la Reforma Económica en México". *Expansión*, México, Grupo Editorial Expansión, vol. XXIII, núm. 581, diciembre de 1991, p. 13.

<sup>111</sup> LEÓN, José Luis. "México: ¿salida política para la crisis neoliberal?". *EL Financiero*, 20 de enero de 1995, p. 26A.

importaciones hacia nuestros mercados locales); el aumento de los monopolios y las presiones en torno al desarrollo de diferentes formas políticas autoritarias.

Así, el papel del Estado destaca dentro del impulso directo o indirecto de la industria pesada con un apoyo mayor hacia la apertura externa paulatina y selectiva pretendiendo una especialización internacional basada en ventajas comparativas creadas y no estáticas que preservan la inversión en el capital nacional fortaleciendo el capital industrial además de controlar y/o restringir el capital financiero, evitando el capital de préstamo y especulativo, etc.

Precisamente, entre las fuerzas sociales que provocan las tendencias de una economía hacia el neoliberalismo se encuentran el capital financiero internacional en forma de bancos, el capital extranjero en el tipo de inversión, el capital de préstamo general bajo el esquema de endeudamiento externo y el capital nacional distribuido en ramas dedicadas a la exportación y que disponen de ventajas comparativas.<sup>112</sup>

Pero, sólo las exportaciones son el único componente autónomo como impulsor del crecimiento económico. Posteriormente, aunque se consideró al periodo comprendido entre 1982 y 1988 como de "semiestancamiento" si se alcanzaron notables avances en ciertos sectores y empresas; en general, prevaleció un ambiente retrógrado a pesar de pretenderse un crecimiento sostenible y satisfactorio con un clima inflacionario bajo para beneficio de la población.

En este periodo la aplicación de reformas neoliberales se dificultó por la recesión económica, el peso de la deuda, los desequilibrios estructurales y las contradicciones económicas, políticas y sociales, donde el comportamiento aperturista de la economía mexicana fue un aspecto fundamental de la reestructuración económica. Asimismo, el sector externo cobró importancia, ya que el comercio, es decir, la suma de exportaciones e importaciones representó el 12.3% del PIB en 1985 y se fue incrementando paulatinamente. En este rengón el sector privado ocupó un lugar preponderante, así como en los rubros de inversiones extranjeras y en el de endeudamiento externo, mientras que el sector público vió mermada su participación dentro del financiamiento bursátil internacional. En el nuevo rumbo económico resaltaron el impulso a las exportaciones manufactureras, la apertura a la inversión extranjera y la apertura comercial así como los nuevos mecanismos de financiamiento externo, entre otras medidas.<sup>113</sup>

## 2.1.2. LA ESTRATEGIA ECONÓMICA DEL CAMBIO ESTRUCTURAL.

Una política de ajuste estructural parte de una estabilización económica que se encuentra en función a las circunstancias que rodean a la economía del país en cuestión como la reducción de niveles de inestabilidad en diversas variables importantes de una economía con el fin de poder manejarlas reduciendo la incertidumbre y otorgando seguridad en la toma de decisiones en esos ámbitos.

<sup>112</sup> VALENZUELA Feljón, José. "El Estilo Neoliberal y el caso mexicano", en LAURELL Ana, Cristina (Coord.), *Op. cit.* pp. 16-20.

<sup>113</sup> SARAHI Ángeles, Olivia y MORALES, Josefina. "Economía Mexicana: 1991 en el Cambio Estructural", en RANGEL, José (Comp.), *Op. cit.* pp. 97-100.

En México se proponen medidas estabilizadoras tendientes a recuperar el crecimiento económico y a combatir el deterioro del mercado interno apoyando las exportaciones, diversificando principalmente las manufacturadas, a través de la modernización industrial desechando el equipo obsoleto eliminando excesivos niveles de protección comercial e inmediatamente los controles cuantitativos reduciendo así las tarifas arancelarias.<sup>114</sup>

Cuando se inicia el gobierno de Miguel de la Madrid se instrumentaron los programas de ajuste llamados de "austeridad" que tenían como objetivos el fomento de las exportaciones y el pago de la deuda, entre otros, además con todo y estancamiento productivo el modelo neoliberal se empieza a aplicar durante esta administración y se consolida en la de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). De esta forma se identifican dos grandes etapas en la política de comercio exterior mexicano: la primera de 1940 a 1982 en la que predominó el proteccionismo comercial e industrial y la segunda de 1983 a la fecha que se caracteriza por el libre comercio a partir de una liberalización económica-comercial de corte aperturista. Esta última etapa tiene como objeto reinserir al país a los mercados mundiales permitiendo que las fuerzas del mercado asignen los recursos uniformemente, en teoría, y la reorientación de la producción nacional hacia el exterior a costa de reducir su volumen de ventas en el mercado interno.

Entonces, los principales problemas a resolver de forma inmediata fueron: la deuda externa exorbitante; la inflación creciente; el insuficiente nivel de inversiones; el bajo crecimiento del nivel de empleo, la excesiva regulación económica, el bajo desarrollo tecnológico (investigación, innovación, organización e incentivos); la elevada concentración regional de la infraestructura; la agudización de la competencia por los mercados derivada de las tendencias globalizantes que desembocaron posteriormente en la Conformación de Bloques Económicos Regionales y, finalmente, la ausencia total de una política de promoción de las exportaciones.<sup>115</sup>

Para solucionar lo anterior, a partir de 1983 se tomaron una serie de medidas para bajar de forma prioritaria la inflación económica, reducir la deuda externa, elevar las reservas internacionales e iniciar cambios de carácter económico estructural encaminados a lograr un crecimiento sólido, ya que por la crisis de 1982 la actividad económica se contrajo por una inflación anualizada que alcanzó el 150%, por la devaluación del peso cercana al 250% con respecto al dólar, un déficit del sector público que llegó al 18% del PIB y con una deuda externa del orden de los 77 mil millones de dólares.<sup>116</sup>

Esto puso de manifiesto que los problemas económicos eran estructurales y no coyunturales por lo que se hacía necesaria una estrategia para enfrentarlos, fue así como la administración de De la Madrid implementó una estrategia de desarrollo hacia afuera debido a la necesidad de inserción a las corrientes de intercambios comerciales internacionales, considerando las tendencias de especialización y división internacional del trabajo.

De esta manera se instrumentó un plan de estabilización económica para un lapso de tres años que se acordó con el FMI a raíz de la Carta de Intención de 1982, éste se denominó Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) dentro de una estrategia de reordenación económica,

<sup>114</sup> ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México: proteccionismo o librecomercio?. México, Nuestro Tiempo, 1999, pp. 86-87.

<sup>115</sup> ARGÜELLES, Antonio. El nuevo modelo de desarrollo económico. México, M.A. Porrúa, 1994.

<sup>116</sup> PHILLIPS Olmedo, Alfredo. "El Comercio Exterior de México. Evolución reciente y perspectivas", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 38, núm. 5, mayo de 1988. p. 364.

cuyos objetivos eran alcanzar un ajuste financiero que permitiera reducir la inflación, reducir la inestabilidad cambiaria, reducir el déficit gubernamental, reducir el déficit externo, proteger el empleo, la planta productiva, el consumo básico y buscar una nueva capacidad de crecimiento, todo esto se complementó posteriormente con la Estrategia del Cambio Estructural contenida en el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988).<sup>117</sup> La otra Estrategia fue precisamente la del Cambio Estructural como una nueva política de comercio exterior donde se daba preferencia a la modernización industrial y a la racionalización de la protección comercial con el objeto de establecer los cimientos para el crecimiento sostenido reduciendo la vulnerabilidad económica externa y permitiendo el desarrollo total de la planta productiva integrada internamente y competitiva exteriormente,<sup>118</sup> con esto se pretendía, además, transformar el aparato productivo y distributivo para resolver los desequilibrios estructurales fundamentales de la economía, para ello se siguieron seis puntos.<sup>119</sup>

- 1) Reconsiderar las necesidades básicas en el ámbito social, elevando los empleos, el crecimiento del producto interno y la mejor distribución del ingreso;
- 2) Reorientar y modernizar el aparato productivo con el fin de lograr unos sectores industrial, agropecuario y de servicios más integrados, competitivos, modernos y funcionales en cuanto a producción y consumo;
- 3) Descentralizar las actividades productivas;
- 4) Financiar las áreas prioritarias de desarrollo;
- 5) Apoyar el desarrollo nacional con el aprovechamiento de recursos humanos, preservación del medio ambiente y los recursos naturales, fomentando el potencial científico y tecnológico y la preservación de la cultura nacional; y
- 6) Fortalecer el papel del Estado como impulsor del sector social y privado.

Dentro del Plan Nacional se vinculaban estrechamente las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, cambiando las formas de producción y de interrelación comercial con el mundo con eficiencia y competitividad, por lo que se creó una política de comercio exterior basada en una apertura comercial y en la preponderancia de las actividades de exportación, pretendiéndose así el fomento de las exportaciones no petroleras, sustituyendo importaciones, ampliando y diversificando los mercados de exportación, corrigiendo desequilibrios en la balanza comercial, especialmente en el sector manufacturero evitando que el sector externo frenara el crecimiento de la economía.<sup>120</sup>

Bajo estas premisas se establecieron varias estrategias para fomentar las exportaciones no petroleras como el financiamiento, mecanismos de apoyo a pequeñas y medianas empresas, la adopción de un tipo de cambio realista, la desregulación económica, la simplificación administrativa, entre otras; aunque fundamentalmente se siguieron cuatro grandes líneas: la racionalización de la protección comercial, el fomento de las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país. De éstos, destacó la racionalización de la protección que buscaba que la planta industrial enfrentara una mayor competencia exterior a través de la eliminación de los precios oficiales, los

<sup>117</sup> GONZÁLEZ y González, Guadalupe. "La Política Exterior de México (1983-1988): cambio de rumbo o repitencia temporal", en PELLICER, Olga (Ed.). *La política Exterior de México después de los ochenta*. México, 1987, pp. 252-283.

<sup>118</sup> PHILLIPS Ulmedo, Alfredo. "La promoción de exportaciones en México y el Bancomext", *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 37, núm. 1, enero de 1987, p. 55.

<sup>119</sup> PODER Ejecutivo Federal. *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*. México, Presidencia de la República, 1983.

<sup>120</sup> HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. "Lineamientos de la Política Comercial Actual", *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 38, núm. 6, junio de 1988, pp. 526-531.

permisos previos de importación, la reducción de tarifas arancelarias de importación y de exportación.<sup>121</sup>

Con el cambio estructural y la reconversión de la planta productiva se persiguen el desarrollo y la reducción de la vulnerabilidad externa de nuestro país, para transformar la estructura económica a través del comercio exterior con el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1981-1988 que incluye una estrategia de cambio estructural que vinculará el proceso de industrialización con el comercio exterior y el resto de la economía tanto a nivel interno como externo a través de las cuatro grandes líneas de acción que ya mencionamos,<sup>122</sup> tomando en consideración que para crecer se necesitaba financiar las importaciones con recursos de la propia industria local (y no con empréstitos de deuda), para lo cual se requería de un proceso de industrialización eficiente y competitivo donde las exportaciones manufactureras financiará una proporción creciente de las importaciones. Como se puede observar en el Cuadro 1 se cubrió el 50% de las importaciones de manufacturas con las exportaciones de 1983 a 1992 y que a partir de ahí tiende a la baja constante.

Cuadro 1  
México: Balanza comercial de manufacturas  
Millones de dólares 1981-1992

Año	(A) Exportaciones (1981)	Var.	(C) Importaciones (1981)	Var.	Saldo	Export/ import- AC
81	3429.3	-----	2777.2	-----	-1750.9	16.3%
82	3386	-1.2%	12971.4	-38.3%	-9585.9	26.1%
83	3047.9	-6.9%	6614.2	-48.8%	-1196.3	82.0%
84	6985.7	2.2%	9123.0	37.3%	-2137.9	76.6%
85	6422.9	-8.6%	11264.8	23.5%	-4841.2	57.1%
86	7282.1	21.1%	10202.2	-9.4%	-2920.1	76.3%
87	10189.1	36.1%	10791.3	5.6%	-16.2	98.3%
88	12275.5	16.5%	16743.9	45.4%	-4468.4	73.4%
89	13014.1	5.9%	23822.1	24.2%	-7788.8	62.0%
90	14749.1	13.6%	25127.2	30.1%	-12209	54.7%
91	16736.6	13.2%	19174.1	31.1%	-1872.5	47.2%
92	17636.8	4.2%	37611.1	74.8%	-27124.6	39.2%

Fuente: Banco de México, *Indicadores* 1993, p. 243.

Pero a pesar de que el PRONAFICE pretendía la defensa de la planta productiva y del empleo como primer objetivo estratégico y como segundo las prioridades sectoriales que abarcaban el cambio estructural con la caracterización de las ramas industriales y su participación en el sector externo; este programa carecía de selectividad y una ambigua definición de prioridades sectoriales (ya que casi todas las ramas industriales se consideraban de prioridad). No se observó que los instrumentos de fomento y regulación industrial dependían de la evolución de la rama, el tipo de producto y la estructura de cada industria y, obviamente, de los requisitos a cubrir para acceder a un beneficio y/o incentivo para evaluar si se le aplica un programa de regulación o de fomento.<sup>123</sup>

<sup>121</sup> MARTÍNEZ Conés, José Ignacio. "La Política de Comercio Exterior de la República de la Protección a la Diversificación Comercial". *Estudios Económicos*, México, FCEP, núm. 62, febrero 1994.

<sup>122</sup> PODER Ejecutivo Federal. *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988*. México, Presidencia de la República, 1984, p. 20.

<sup>123</sup> NADAL Egan, Alejandro. "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988". *Comercio Exterior*, México, BANCOMEX, vol. 39, núm. 1, enero de 1989, pp. 30-35.

A través del PRONAFICE el gobierno mexicano intentó fomentar una política industrial integrada hacia adentro y competitiva hacia afuera teniendo como elementos básicos dentro del cambio estructural el aumento de la oferta de bienes y servicios básicos; el incremento de la integración intra e intersectorial a través del desarrollo de industrias seleccionadas productoras de bienes de capital; vincular la oferta industrial local con la externa, sustituyendo importaciones y promoviendo más exportaciones; adoptar y desarrollar la tecnología incrementando la capacitación para impulsar la producción y aprovechar la participación del Estado en áreas prioritarias y estratégicas reorientando y fortaleciendo a la industria nacional con estos estímulos.<sup>124</sup>

En esta forma el comercio exterior se convirtió en el motor del crecimiento autónomo y equitativo generando empleo, los ingresos y divisas que el país necesitaba, fomentando principalmente los sectores que poseían las ventajas comparativas para exportar a largo plazo, lo que permitía continuar exportando y sustituyendo importaciones.

Dentro de la política de comercio exterior mexicano en esa época se pretendía mantener un tipo de cambio realista para alcanzar la competitividad, reducir el proteccionismo, establecer un esquema financiero y promocional para igualar las condiciones de los exportadores mexicanos a la de otros similares extranjeros; y establecer al Banco Nacional de Comercio Exterior como institución de financiamiento y promoción.<sup>125</sup>

Lo anterior entró en funcionamiento mediante el Programa de Fomento a las Exportaciones (PROFIE) en 1985 que brindaba a los productores nacionales condiciones similares a las de los internacionales en materia fiscal, financiera, aduanera, administrativa, cambiaria, comercial, promocional, entre otras. Este programa tenía como misión principal lograr la rentabilidad de la actividad exportadora articulando a la pequeña, mediana y grande empresa para dirigir su producción hacia mercados externos, con apoyos como la eliminación de permisos previos que reestructuró el nivel arancelario en el mediano plazo, el fomento a la productividad apoyándose en el BANCOMET; los estímulos fiscales a las exportaciones, por ejemplo, la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA), deducción del Impuesto Sobre la Renta (ISR), etc., el establecimiento de programas de importación temporal de maquinaria, herramientas y, en general, bienes de capital; el apoyo financiero de acuerdo al PRONAFICE y al BANCOMET, el fomento a la producción de las franjas fronterizas, zonas libres y empresas exportadoras, y la diversificación de las maquiladoras en actividades de maquila pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotecnología.

El PROFIE conjunta las medidas que tienden a descentralizar funciones, eliminar trámites, disminuir costos, apoyar a los exportadores indirectos y financiar en condiciones competitivas las exportaciones no petroleras; sus objetivos centrales eran la promoción de la diversificación de mercados y productos, la estimulación de la fabricación de nuevos productos exportables; la organización de la oferta exportable, el aliento de la sustitución de importaciones, el incremento de la producción y asegurar el abasto en la cadena productiva de bienes exportables. Entre las medidas de apoyo a las exportaciones derivadas de estos objetivos se encuentran los Programas de Importación Temporal para la Exportación (PITEX); la Devolución de Impuestos de Importación, para las

124 MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. *Op. cit.* p. 81.

125 PHILLIPS Olmedo, Alfredo. *La promoción de exportaciones en México y el Bancomet*, p. 55.

### Exportaciones (DRAW BACK) y los Derechos de Importación de Mercancías para las Exportaciones (DIMEX).<sup>126</sup>

Este programa se complementó con las Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco de PROFIECX con los siguientes criterios: apoyar a los exportadores y a sus empresas; incrementar los apoyos financieros, principalmente a exportadores indirectos, eliminar obstáculos tanto administrativos como jurídicos en los servicios al comercio exterior; y estrechar las acciones concertadas con las empresas y sectores productivos para ampliar, desarrollar y consolidar la oferta exportable.<sup>127</sup>

De esta forma se intentó equilibrar la economía con un grupo de medidas macroeconómicas entre 1982 y 1985 pero éstas arrojaron un saldo negativo debido a lo cual se cambió el rumbo económico y se inició un programa (brusco) de liberalización o apertura comercial, que lleva implícita la privatización de empresas estatales y una regulación más flexible de Inversión Extranjera Directa (IED). En el mismo periodo hubo un gran sacrificio interno para el pago de la deuda que afectó las condiciones de vida de los habitantes en el poder adquisitivo de los salarios reales e incrementándose el nivel de desempleo.

Por lo tanto, nuestro gobierno decidió rescindir el acuerdo con el FMI y abandonar la recesiva política de ajuste ya que se consideraba que no daba solución al problema de sobreendeudamiento y a la falta de liquidez, que eran problemas estructurales de índole macroeconómica cuyo origen se encontraba en el esquema de crecimiento basado en el financiamiento externo.

Debido a esto se le dio preferencia a la apertura comercial como el medio idóneo para solucionar esos problemas. Por apertura comercial se entendiera la eliminación de restricciones a las importaciones a corto plazo, a la vez que se devalúa la moneda local para evitar incrementos en las importaciones, empareja los precios internos y los externos al someter directamente a los productos nacionales a la competencia de una oferta externa más barata y de manera indirecta se reducen los precios internos mediante la devaluación.<sup>128</sup>

La apertura comercial es considerada como una de las principales fuerzas de conversión de una estructura productiva sobreprotegida, distorsionada, anticuada, ineficiente y de baja calidad, en una estructura moderna, eficiente, de alta productividad y en condiciones de competir en calidad y precio en los mercados internacionales, provocando la reasignación de recursos de las industrias más protegidas a las desprotegidas (sobre todo las de exportación) incrementando su productividad, eficiencia y calidad de producción o servicios.

Ya con el antecedente de que a partir de 1983 se fueron sustituyendo los permisos previos de importación por aranceles a través de una calendarización, se dispuso del tiempo necesario para adecuar la planta productiva a la competencia externa con el fin de eliminar el sesgo antiexportador y

<sup>126</sup> PODER Ejecutivo Federal. Programa de Ejección Integral a las Exportaciones (PROEIN) 1985. México, SECOFI, 1985. 34 pp.

<sup>127</sup> GABINETE de Comercio Exterior. "Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIECX". Comercio Exterior. México, BANCOMENT, vol. 16, núm. 4, abril de 1986. pp. 354-359.

<sup>128</sup> TEN Kate, Adrián y MATEO Venturini, Fernando de. "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas". Comercio Exterior. México, BANCOMENT, vol. 39, núm. 6, junio de 1989. p. 499.

otros obstáculos a la exportación, permitiendo el alcance de insumos con calidad y precios competitivos en los mercados internacionales.

Las características de la apertura comercial fueron: la revisión del sistema de permisos de importación dos veces al año; exceptuando del régimen de permisos a aproximadamente 176 fracciones de importaciones; una calendarización de la reducción arancelaria para productos manufacturados; la revisión del sistema de precios oficiales arancelaria que impidiera la especulación de precios en el mercado interno, simplificando su aplicación a través de la reducción del número de tasas; reducir la dispersión arancelaria y de los niveles arancelarios; la adopción del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, la expedición de la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política en materia de Comercio Exterior de 1986 y, naturalmente, el ingreso mexicano al GATT.<sup>129</sup>

En México la apertura es un proceso en el cual todos los sectores económicos se coordinan para aprovechar sus beneficios y disminuir los costos tanto económicos como sociales, reconociendo la estrecha relación entre el comercio exterior y el crecimiento económico sostenido y considerando que los problemas financieros, monetarios y de comercio exterior requieren de un tratamiento especial; todo esto, en una política de fomento a las exportaciones, conjunta una serie de instrumentos que acompañan a la racionalización gradual de la protección comercial y el ingreso al GATT; el ritmo de la apertura comercial entre 1983 y 1985 fue gradual, ya que antes de la liberalización comercial el régimen mexicano se basaba en aranceles ad valorem complementados con precios oficiales y de un sistema de controles cuantitativos (cuotas y permisos previos) como elementos restrictivos de este régimen.

En la política arancelaria se dio una disminución en la dispersión arancelaria, con una reducción paulatina del número de tasas de 13 que había en 1983 se llegó a 5 para 1988 pasando por un promedio de 10 a 11 en 1985 y 1986. (Cuadro 2)

Cuadro 2  
Indicadores de la estructura arancelaria de importación, 1983-1988<sup>a</sup>

Año	Número de fracciones	Medio arancelaria (%)	Arancel ponderado (%)	Número de tasas
1983	8022 <sup>b</sup>	23.8	8.2	13
1984	8063	23.3	8.6	10
1985	8073	24.4	12.7	10
1986	8206	22.6	12.4 <sup>c</sup>	11
1987 <sup>d</sup>	8277	20.9	13.3	7
1988	8123	17.6	n.d.	5

a. No incluye fracciones prohibidas.

b. Primer semestre

c. Con valores de importación expresados sobre de 1987.

d. No disponible

Fuente: Dirección de Análisis Económicos. Dirección General de Aranceles. Secretaría.

Al iniciarse la apertura comercial, ésta no repercutió en desempleo, quiebra de empresas o invasión del mercado por artículos extranjeros, al contrario, benefició al potencial consumidor al permitirle escoger entre una vasta variedad de productos aquel que satisficiera mejor sus necesidades, esto no quiso decir que la apertura inicial fuese indiscriminada por lo que se estableció una estructura arancelaria de acuerdo al grado de elaboración de los bienes, manteniéndose un tipo de cambio

<sup>129</sup> SALINAS Chávez, Antonio. "Sector Externo: Aspectos de la Apertura Comercial. Sección Nacional", *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 17, núm. 10, octubre de 1987, p. R110.

realista que apoyara la competitividad de nuestros productos y protegiendo la planta industrial del incremento de las importaciones, éstas se mantuvieron a niveles razonables siendo la mayoría de bienes intermedios y de capital, esta apertura convino a las empresas ya que hizo posible la incorporación de insumos y equipo industrial a precios internacionales, estimulando su productividad derivada de una mayor competencia, con lo cual, finalmente, se determina que las exportaciones son un buen negocio y una excelente alternativa para superar un mercado interno deprimido.<sup>130</sup>

Asimismo, la apertura se utilizó para estabilizar los precios internos y desalentar los oligopolios en producción y comercio. De esta manera se integraron las franjas fronterizas y zonas libres del país a la economía nacional, fomentando sus actividades productivas y la promoción de sus exportaciones, a través de las maquiladoras de exportación que generan divisas, empleos y se erigen como una base exportadora indirecta para las empresas del país.

Otro elemento de la política de apertura del comercio exterior fue la política de negociaciones comerciales internacionales que pretendía facilitar la entrada de productos mexicanos a mercados externos, ingresando eficientemente a la estructura productiva y comercial a nivel mundial, eliminando los obstáculos no arancelarios injustificados, aplicando los principios de no discriminación, transparencia y nación más favorecida, siendo el ingreso al GATT la acción más relevante en ese aspecto donde se pretendía un trato preferencial y diferenciado para países en crecimiento como México.

#### a) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): La Adhesión de México.

Con la segunda post-guerra surgió un orden político-económico-comercial totalmente nuevo, al fundarse el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1945. En este contexto, se necesitaba de un organismo que impulsara el libre comercio, por lo que se proyectó su creación cuyo esfuerzo culminó con la elaboración de la Carta de La Habana, que constituyó la Organización Internacional de Comercio (OIC) que se postulaba como el fundamento de las relaciones comerciales internacionales, de las negociaciones, del desarrollo y reconstrucción económicas que dieron solución al problema de las restricciones al comercio internacional, contribuyendo a la expansión de éste y a la interdependencia en materia de intercambios comerciales, fomentando un desarrollo balanceado para los países participantes de acuerdo a los objetivos de la Carta de San Francisco de la Organización de Naciones Unidas (ONU).<sup>131</sup>

Sin embargo, este intento careció del apoyo de los E.U.A. que por presiones proteccionistas no ratificó la Carta de La Habana, con lo cual el proyecto perdió interés mundial. Incluso México decidió no ratificarla por considerar que iba en contra de los países menos desarrollados y, por el contrario, sólo beneficiaba a países industrializados en cuanto a que les aseguraba el abastecimiento de materias primas a bajos precios, así como el mantenimiento de mercados para la comercialización de sus manufacturas.<sup>132</sup>

<sup>130</sup> HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. *Op. cit.* pp. 528-531.

<sup>131</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio y LOPEZ González, María Rosa. "La Transición del GATT a la OMC (Primera Parte)", *EL Financiero*, 24 de enero de 1995, p. 24A.

<sup>132</sup> MALPICA de la Madrid, Luis. *¿Qué es el GATT? Las Consecuencias Prácticas del Ingreso de México al Acuerdo General*. México, Grijalbo, 1988, p. 22.

Tras el fracaso de la Carta de La Habana se retomaron algunos de sus preceptos para la negociación en Ginebra, Suiza, de un Acuerdo Comercial que terminó con la suscripción del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como un esfuerzo para reconstruir material e institucionalmente la economía internacional de la segunda postguerra; en estas circunstancias 23 países suscribieron el Acta Final y su Protocolo de Aplicación Provisional, el 30 de octubre de 1947 con una entrada en vigor el 1 de enero de 1948.

El GATT tuvo por objeto inicial promover los intercambios comerciales de índole multilateral para recobrar el dinamismo del comercio mundial por medio de la eliminación de discriminaciones, la reducción progresiva de barreras comerciales y evitar un ambiente de represalias y contrarrepresalias al utilizar esta clase de medidas.<sup>133</sup>

De esta forma el GATT es un acuerdo de comercio, un conjunto de normas para facilitar el comercio internacional, un foro de negociaciones comerciales para reducir y/o eliminar barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (licencias y cuotas) y un mecanismo para resolver diferencias comerciales entre los 123 países (y otros 27 de facto) que se someten a la aplicación de los principios y cláusulas del Acuerdo General, que en conjunto representa el 80% del comercio mundial.

Para pertenecer al GATT sus miembros tienen que adherirse a los siguientes principios:

- a) La Reciprocidad, es decir, cuando un país reduzca sus aranceles de productos provenientes de algún país socio del GATT, éste último debe otorgar una reducción similar al primero;
- b) La No Discriminación, mejor conocida bajo el nombre de cláusula de la nación más favorecida (NMF), por medio de la cual se trata de erradicar tratos discriminatorios, cuando un país o grupo de países celebran un tratado de comercio preferencial bilateral o multilateral no pueden excluir a los países participantes del GATT de los beneficios que les otorgan a otros países;
- c) La Transparencia donde los países contratantes del GATT, progresivamente, deben reemplazar sus barreras no arancelarias por aranceles;
- d) Las Negociaciones Multilaterales denominados rondas de negociación para la reducción arancelaria, indican que una vez disminuidos los aranceles no pueden volver a incrementarse, está reducción se hace de acuerdo a sectores o temas específicos;
- e) Los Mecanismos de Solución de Controversias a los que deben someterse los países que estimen que otro anula o pone en peligro sus derechos comerciales. El mecanismo inicia con consultas bilaterales entre los países involucrados y si no hay acuerdos un panel examina el caso y hace recomendaciones, si el país infractor no aplica estas, el país perjudicado puede pedir a las instancias jurídicas del GATT autorización para adoptar medidas de represalia;
- f) La Consolidación Arancelaria, es decir, son los aranceles pactados ante el GATT, los cuales quedan incorporados en una lista de concesiones que cada país se compromete a no aumentar.

<sup>133</sup> MELLER, Patricio. "América Latina en un eventual mundo de Bloques Económicos", en BUELMANN, Andrea y Patricio, MELLER. *Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90. Elementos para el Debate*. Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina. p. 20

- g) La Protección Arancelaria, esto es, cuando un país necesite proteger su industria doméstica, el GATT indica que esta protección sea por medio de la imposición de aranceles y no a través de otras medidas comerciales como cuotas y/o permisos, las cuales se aplicarán en casos particulares.
- h) La Eliminación de Restricciones Cuantitativas al igual que de las cuotas y las licencias de importación, sin embargo, en productos agropecuarios, textiles y otros hay ciertas restricciones negociadas, ya que en ocasiones dichas medidas se encontraban incluidas en sus legislaciones con anterioridad.
- i) La Cláusula de Habilitación, que concede un trato preferente y más favorable a los países en desarrollo, mediante reducciones arancelarias de parte de las naciones desarrolladas a través de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) quienes no piden reciprocidad en esas reducciones.<sup>134</sup>

Pero a pesar de la normatividad existente en el GATT, ésta no alcanza a todos los países ya que hay naciones que se benefician de las reducciones arancelarias hechas a terceros, éstos se denominan "polizones"; lo que pone de manifiesto que el uso de la cláusula NMF no siempre otorga beneficios uniformes y no está exenta de errores en su aplicación

También hay excepciones a la cláusula NMF como resulta ser la conformación de un mercado común o una zona de libre comercio en donde es posible no aplicarla, siendo el grupo de países que los constituyen observados como un sólo país

Todas las disposiciones anteriores México las tuvo que evaluar para iniciar las negociaciones de su Adhesión a este organismo. Así fue como en 1979, en un primer intento, se buscó la adhesión al pretendiente modernizar la política comercial del país con la revisión y reforma de los instrumentos disponibles de política económica en aquella época

Entonces, un grupo de trabajo integrado por 23 naciones miembros del GATT, se encargó de evaluar las medidas que en política económica y comercial aplicaba México para analizarlas "cualitativamente" y dictaminar si eran compatibles con las del GATT como tal

En México hubo un gran debate público sobre cuáles serían las ventajas y las desventajas de ingresar a ese Acuerdo General, tomando en consideración las presiones externas, sobre todo de parte de EUA, derivadas de una serie de desequilibrios económicos internos de estos últimos.

Los que apoyaban el ingreso decían que con éste se combatía un excesivo proteccionismo para mejorar la calidad de la producción nacional, se aprovechaban los nuevos mercados, ya que en el GATT se encontraban países que en conjunto significaban un 98.4% de las importaciones mexicanas y el 82.4% de nuestras exportaciones,<sup>135</sup> provocando que la industria aumentara su competitividad y su eficiencia; se defenderían las exportaciones mexicanas de barreras comerciales en los mercados externos, ya que se negociaban medidas de acceso a nuevos mercados muy ventajosas; y que la

<sup>134</sup> CENTRO de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C. "La Renda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia", *Revista Finanzas*, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Noviembre de 1992, p. 79.

<sup>135</sup> SEARA Vázquez, Modesto. *Política Exterior de México*, México, Trillas, 1989, pp. 194

soberanía del país no se vería comprometida ya que se daba una entera libertad para dirigir el desarrollo industrial de México.

Los que se oponían, por su parte, argumentaban que el GATT era un organismo que otorgaba privilegios de decisión económica en su interior a países desarrollados y que la relativa autonomía mexicana era prácticamente nula, además de que se propiciaba un intercambio inequitativo.<sup>136</sup> En el mismo sentido, se sostenía que se perjudicaría a la pequeña y mediana empresas, las cuales quebrarían, incrementando el desempleo y los conflictos sociales y, además, se permitía que otros países determinaran las políticas económicas a seguir.

En 1980, estas últimas opiniones provocaron que se rechazara la posibilidad de ingresar a ese organismo, por considerarlo poco oportuno para las condiciones de desarrollo de México; sin embargo, continuamente EUA presionaba a nuestro país para ingresar al GATT, debido a argumentos como la imposibilidad de otorgar el tratamiento de nación más favorecida a México, ya que los demás miembros no lo aceptaban y a la rígida política dentro del GATT para proteger y promover la industria nacional estadounidense a través de represalias comerciales tales como sanciones compensatorias a productos extranjeros subsidiados, con lo cual México tuvo que ceder porque así podría alegar la necesidad de respetar los códigos de conducta comercial del GATT evitando el pago de impuestos compensatorios derivados del subsidio con el que se creaban productos mexicanos exportables.

En este contexto sobrevino la crisis económica en México, lo cual obligó a éste a negociar préstamos financieros ante el FMI con la condición de cambiar su orientación proteccionista por una política de apertura económica. Así, a partir de 1982 dieron inicio grandes reformas a la política comercial mexicana tratando de reducir la dependencia económica hacia los hidrocarburos mediante la promoción de las exportaciones manufactureras para la obtención de divisas.<sup>137</sup>

Con los cambios en política comercial suscitados en 1982 se siguió una Estrategia de Cambio Estructural, que subrayaba la importancia del sector industrial orientado a las exportaciones, considerado como el factor más importante del nuevo modelo de desarrollo económico, con ello se intentaba modernizar la planta productiva y los métodos de comercialización de los productos mexicanos en el extranjero. En la misma dirección, se instrumentó una nueva política para racionalizar la aplicación de la protección industrial con la meta de hacerla eficiente y competitiva, lo cual se tradujo en reducciones arancelarias y en la eliminación de los permisos previos de importación,<sup>138</sup> de acuerdo a las directrices neoliberales del FMI. Todas estas acciones se encaminaron a favorecer el ingreso mexicano al GATT sin que ello implicara que nuestro país se modernizara, aumentara su productividad exportadora y transformara su planta industrial.

Con estos antecedentes, para los siguientes años resultaba obvio el ingreso de México al GATT, ya que para 1985 el grado de apertura económica logrado por México permitía a éste

<sup>136</sup> ROCHA, Juan. "De la Carta de La Habana a Montreal. Un libro que contribuye a conocer el cambio", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 2, febrero de 1989, pp. 177-178.

<sup>137</sup> BUZO de la Peña, Ricardo. "México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El ingreso a la globalización de la economía mexicana", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo. (Coords.), *La Nueva Relación de México con América del Norte*. México, FCPS - UNAM - FE, 1994, pp. 124 y 132.

<sup>138</sup> MACÍAS Macías, Ana Laura. "Cambios en la política de comercio exterior de México 1988-1993. El Caso del Sector Manufacturero", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) *Op. cit.*, pp. 440-441.

adherirse al GATT sin hacer grandes ajustes en materia comercial, al participar en un gran foro de negociaciones en la búsqueda de un mejor acceso a las exportaciones mexicanas así como recurrir a una instancia jurídica internacional para la solución de controversias.

Entre 1985 y 1987 se aceleró y profundizó la liberalización comercial, al instaurar un programa de estabilización económica y negociar la integración de México al GATT en 1986, transformándose totalmente la industria al someterla a las corrientes del comercio internacional.

Fue así como en 1985 se iniciaron nuevas negociaciones, las cuales nos permiten identificar el acceso al GATT como el inicio en forma de la apertura comercial mexicana debido a que esta medida demarcó el fin de los excesivos niveles de protección comercial a la industria mexicana, aumentando su credibilidad como un proceso constante y permanente en la política económico-comercial de México.

Oficialmente, en agosto de 1986, México pasaba a formar parte del GATT como el miembro número 92, con el objeto de modernizar la industria doméstica y adecuarla a la competencia exterior para alcanzar, en verdad, un cambio estructural integral con la reconversión industrial.<sup>139</sup> El ingreso mexicano al GATT fue ratificado por el Senado de la República el 6 de noviembre de 1986 y las negociaciones de adhesión se desarrollaron bajo las siguientes pautas: el protocolo de adhesión no contravenía las estipulaciones que en materia comercial contiene la Constitución Mexicana; se reconoció a México como un país en desarrollo y se le otorgó un tratamiento especial y más favorable de acuerdo a este status; la soberanía sobre los recursos naturales, especialmente en energéticos, fue completamente respetada; y se reconocieron los sectores agrícola y ganadero como pilares del desarrollo económico y social del país.<sup>140</sup>

México se comprometió, de acuerdo con el Protocolo de Adhesión a<sup>141</sup>

- 1) Consolidar un arancel máximo del 50% en toda la Tarifa del Impuesto General de Importaciones (TIGI), a excepción de 373 productos cuyos promedios arancelarios varían entre 0 y 50%;
- 2) Eliminar totalmente los precios oficiales, utilizados como base de cálculo de impuestos a importaciones;
- 3) Desechar constantemente los permisos de importación para lograr desaparecerlos, y
- 4) Firmar los códigos de conducta referentes a códigos de valoración en Aduana, sobre subvenciones y derechos compensatorios y antidumping, así como tres que reglamentan y amplían aspectos técnicos (códigos de normalización, sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación y compras del sector público)

Todo lo anterior, bajo la vigilancia de una representación permanente de México en Ginebra, encabezada por un embajador que sigue los lineamientos que el Gobierno Federal dicta a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

De igual manera, la entrada mexicana al GATT implicó la negociación de nuevas políticas económicas en los sectores textil y de servicios, en los entendimientos con EUA sobre subsidios e

<sup>139</sup> ORTIZ Wadysmar, Arturo. *Op. cit.* p. 154.

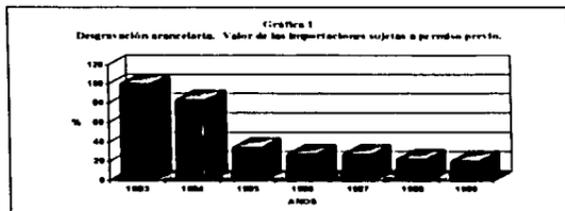
<sup>140</sup> MINISTRY of Commerce and Industrial Development. Mexico's International Trade Relations. México, SECOFI, 1990, pp. 10-11.

<sup>141</sup> *Ibidem*, pp. 11-12.

impuestos compensatorios y un Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión.<sup>142</sup>

A la afirmación que hemos hecho de identificar el ingreso mexicano al GATT, como el inicio en forma de la apertura comercial en nuestro país, le sumamos el hecho de que ésta fue un procedimiento unilateral empleado para permitir a los productos mexicanos penetrar mercados gracias a que los exportadores tuvieron acceso a insumos de precio y calidad internacionales para incrementar su competencia eficientemente en esos mercados.<sup>143</sup>

Entre las consecuencias de la apertura comercial aunadas al ingreso de México al GATT destacan: la disminución de aranceles aduaneros que pasaron de 40% en 1987 a un 20% en 1988 como máximos, teniendo como promedio general un 27% en 1987 y un 20% en 1989, eliminándose prácticamente todos los precios oficiales de valoración aduanera y con un valor en 1988 de importaciones controladas por permisos de importación que alcanzó un 22% (Gráfica 1).<sup>144</sup> La



Fuente: Martínez Cortés, José Ignacio con datos de SII/CEI de 1991. Citedo en Relaciones Internacionales, núm. 62, abril-junio de 1994, p. 82

eliminación paulatina de permisos previos de importación cuyo valor se encontraba en 1989 alrededor del 20%, se incrementó sensiblemente dentro del número total de fracciones arancelarias que pasaron de 8,008 en 1982 a 11,838 en 1989 dentro de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) (Cuadro 3); y el libre acceso a la entrada de productos extranjeros en el mercado mexicano con lo cual se incrementan más las importaciones que las exportaciones, por lo que la exportación de productos no petroleros, relativamente, han sido los mismos, aumentando sólo sus volúmenes de exportación sin existir una verdadera diversificación de los mismos y de sus mercados de comercialización.

<sup>142</sup> ROCHA, Juan. *Op. cit.* pp. 177-178.

<sup>143</sup> ARGÜELLES, Antonio. *Op. cit.* pp. 22-23.

<sup>144</sup> PÉREZ Motta, Eduardo. "Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial", en TORRES, Blanca y Pamela, FALK. *La adhesión de México al GATT*. México, El Colegio de México, 1989. p. 113.

ESTE TEXTO NO DEBE  
 SALIR DE LA BIBLIOTECA

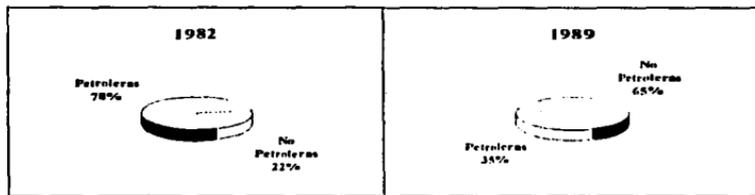
**Cuadro 3**  
Estructura arancelaria de la Tarifa del  
Impuesto General de Importación.

	1982	1986	1989
Total de fracciones	9008	2206	11618
México arancelaria	27.0%	22.6%	13.1%
Arancel preferencial	16.4%	15.1%	9.5%
Número de tasas	1%	1%	1%

Fuente: SECOFI. Citado en Relaciones Internacionales, núm. 62, abril-junio, 1994, p. 82.

A pesar de lo anterior, se superó el sesgo antiexportador y se redujo la dependencia de las exportaciones petroleras que pasaron de más del 77% en 1982 a un 34% en 1989 (Gráfica 2) y por último se modifican y crean algunas leyes relacionadas con el intercambio comercial exterior como lo son: la Ley de Inversiones Extranjeras y su reglamento, la Ley Aduanera; la Ley de Comercio Exterior y su reglamento; la Ley de Tecnología y su reglamento, entre otras a partir de 1986 hasta hoy en día.<sup>145</sup>

**Gráfica 2**  
Estructura de las exportaciones



Fuente: SECOFI. Citado en Relaciones Internacionales, núm. 62, abril-junio, 1994, p. 83.

De esta forma se desarrolló el procedimiento de apertura comercial (con la consiguiente desgravación arancelaria de las importaciones que hacía el mercado mexicano) que recomendó durante la administración de Miguel de la Madrid el FMI para ajustarse a las políticas económicas neoliberales de éste.

Parte de los mecanismos que se utilizaron para lograr esa apertura son: los constantes ajustes devaluatorios del peso, el sistema de incentivos fiscales a las exportaciones, la apertura a la inversión

<sup>145</sup> MÉNDEZ Morales, José Silvestre. *Pasado, presente y futuro de la economía mexicana: 100 preguntas y respuestas*. México, Panorama, 1995. pp. 67-68.

extranjera a través de la modificación de la ley que la regula y un control de salarios con el fin de abaratar costos y aumentar la competitividad

En ese sentido las medidas de corte económico neoliberal (apertura económica, privatización de empresas públicas, transferencia del liderazgo económico al sector privado, renegociación de la deuda externa, etc.) influyeron en gran medida en la recuperación de la actividad económica en los años siguientes.

#### **b) La Racionalización de la Protección Comercial.**

En economías como la mexicana con un mercado regulador en la asignación de recursos existe, también, una intervención estatal que lo complementa y o corrige y una estructura oligopólica con poder de mercado (poder para intervenir en la estipulación de precios de los artículos conforme se van consolidando las empresas) con lo que al sujetar a la economía a las leyes del mercado con una abrupta apertura externa basada en la eliminación de permisos previos sustituyéndolos por aranceles para inducir la competencia a la industria local, se provoca que las industrias débiles no soporten esa competencia y desaparezcan, manteniéndose únicamente las grandes corporaciones de carácter monopolístico.

Esta política de apertura económica y comercial fue provocada por las presiones externas, además de utilizarla para superar la crisis económica interna, esas presiones provinieron en gran parte de los EUA y su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, reiterada en 1984 con la Ley de Comercio y Aranceles que además de obligar a sus socios comerciales a pertenecer al GATT so pena de aplicar impuestos compensatorios a todas sus exportaciones y verse excluidos del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias otorgado por ese país

Con estos antecedentes, se abrió la economía a partir del segundo semestre de 1985 eliminando los controles cuantitativos de un gran número de fracciones arancelarias (casi todas de productos intermedios y de capital) del total de 8 mil, solo 908 quedaban bajo control; el uso de controles se restringió a unos cuantos sectores: petróleo (100% siempre), derivados del petróleo (de 90.4% en 1980 a 87.2% en 1987), equipo de transporte (de 77.3% en 1980 a 58% en 1987), agricultura (de 95.8% en 1985 a 42.2% en 1987) (Cuadro 4)<sup>146</sup>

146 ROSA Mendoza, Juan Rantivo de la. "El ajuste estructural en México: Transición a una economía abierta" en TURNER Barragán, Ernesto H., et. al. (Coords.). *Op. cit.* p. 87.

Cuadro 4  
Producción interna protegida por permisos de importación (%).

Sector	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
	Abbr.	Jun.	Ebr.	Jun.	Ebr.	Jun.							
1. Agricultura	75.1	72.4	71.4	71.4	71.4	71.4	42.2	42.2	42.2	42.2	38.4	38.4	33.1
2. Petróleo y gas natural	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
3. Otra minería	27.4	31.8	4.3	4.3	4.3	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4. Alimento	68.8	68.1	74.0	71.8	71.2	71.7	24.9	25.9	27.0	25.1	20.5	20.2	16.8
5. Hielos y salado	18.3	99.5	99.4	99.4	99.4	62.6	27.6	20.6	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8
6. Textil	80.4	90.7	9.6	9.6	9.6	6.7	7.0	22.8	3.1	3.1	3.1	3.1	0.1
7. Ropa y calzados	92.4	99.1	81.4	81.4	81.4	78.1	52.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8. Producción de madera	76.7	99.7	46.8	46.8	46.8	11.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
9. Papel e imprenta	70.7	74.5	6.7	6.7	6.7	6.7	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
10. Invenidos de plásticos	99.4	94.1	87.4	87.4	87.2	87.2	87.2	87.2	87.2	87.2	86.4	86.4	86.4
11. Productos químicos	41.3	86.8	24.8	24.8	21.9	19.0	2.1	2.1	2.4	2.4	2.1	1.6	0.4
12. P. minerales no metálicos	31.2	52.6	15.1	15.1	10.3	3.6	2.1	2.1	2.4	2.4	0.0	0.0	0.0
13. Industria metálica básica	49.6	86.8	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14. Producción de metal	31.8	74.0	0.3	0.6	2.6	1.6	0.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
15. Máquinas y equipo	54.8	85.6	19.2	15.6	6.7	6.1	1.0	2.4	—	4.8	2.8	2.1	2.1
16. Materiales eléctricos	51.3	97.2	40.8	36.9	31.6	24.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17. Equipos de transporte	77.3	99.0	77.0	76.8	64.2	64.0	48.2	47.4	41.4	41.4	41.0	39.4	39.4
18. Otras manufacturas	41.8	91.8	22.9	22.8	18.1	17.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Producción total de bienes	64.0	92.2	4.8	46.9	59.4	37.8	27.4	23.2	21.3	21.3	19.8	19.6	17.9

Fuente: SECYOT. Tomados de Ten Kate. "El Estado y la estructura de México: 1980-1992: un estudio de la estructura por sectores del comercio exterior del 82 marzo 8, punto de 1992.

En esta época se abandonaron las políticas de austeridad económica para reactivar la economía, bajando las tasas de interés, flexibilizando los planes austeros, induciendo (sin éxito) un proceso de inflación económica alcanzando para 1985 un crecimiento del 4% y una inflación del orden de 60%, esto provocó que los refinanciamientos se suspendieran agudizando el sobre endeudamiento estructural, lógicamente en 1985 se devaluó nuevamente el peso en más del 100% alentando la fuga de capitales que redujeron las reservas internacionales, los EUA con el Plan Baker recomendaba a México regresar a las políticas austeras con medidas estabilizadoras, esta propuesta fue rechazada por contribuir a cerrar el círculo vicioso: deuda nueva para pagar deuda vieja.<sup>147</sup>

La racionalización de la protección al principio fue paulatina entre 1983 y 1985 el 75% de las importaciones, en promedio, se sometían a permiso previo y, posteriormente, de 4 mil 400 fracciones controladas quedaron 800 que representaban el 38.8% del valor de las importaciones. Entonces, las fracciones sujetas a previo aviso pasaron de un total de 99.9% en 1982 a 7% en 1986; las que se exentaban del permiso previo pero pagan aranceles en esos mismos años representaron del 0% al 92.1% respectivamente, y las prohibidas se han mantenido inamovibles en ese periodo. (Cuadro 5)<sup>148</sup>.

Cuadro 5  
Estructura de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones (%)

	1982	1984	1986
Controladas	99.9	68.3	7.0
Liberaidas	0.0	31.2	92.1
Prohibidas	0.1	0.1	0.1

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

147. LOYOLA Alarcón, J. Antonio. *Op. cit.* p. 45

148. *Ibidem.* p. 50.

Es pertinente señalar que los cambios financieros en nuestra economía afectaron principalmente el tipo de cambio (severas devaluaciones, nacionalización de la banca, establecimiento de un tipo de cambio dual y, posteriormente, uno controlado para transacciones comerciales, y para el servicio de deuda y otro libre para las demás transacciones con el exterior), esto provocó que las importaciones disminuyeran enormemente, pudiéndose reestablecer el control sobre la balanza de pagos. Así se consideraba que la apertura atenuaría las presiones inflacionarias provenientes de una devaluación y se eliminaría el sesgo antieportador con la combinación del tipo de cambio y la racionalización comercial, sin que ello significara que se efectúe la venta real de bienes en el exterior.

Cuadro 6  
México: Inflación y movimientos del tipo de cambio real.<sup>a</sup>

Trimestre	Índice de Precios		Tipo de Cambio				
	Estados Unidos	México	Inflación Anual	Controlado	Libre	Controlado	Libre
1981 1	91.8	91.4	22.4	---	21.9	---	89.4
2	90.3	90.6	24.1	---	22.9	---	89.9
3	101.4	101.2	29.4	---	24.9	---	91.7
4	104.1	104.4	29.1	---	24.9	---	92.4
1981 1	109.1	111.2	27.1	---	24.1	---	96.5
2	109.9	124.4	28.1	---	24.1	---	96.7
3	110.5	130.9	29.8	---	24.8	---	97.4
4	111.0	135.5	29.4	---	25.1	---	98.4
1982 1	111.0	135.5	32.1	---	26.1	---	97.4
2	115.5	139.4	40.1	---	40.9	---	100.4
3	116.0	216.8	69.8	69.8	67.8	117.0	112.0
4	115.9	201.4	67.4	65.9	69.1	91.9	111.0
1981 1	115.5	191.1	112.3	112.4	141.1	112.2	102.0
2	115.4	185.2	114.7	114.2	141.1	129.4	104.2
3	116.2	419.2	171.9	127.1	149.4	124.9	106.7
4	116.9	445.9	17.4	131.1	145.4	122.0	117.1
1984 1	118.2	539.9	71.1	141.8	167.9	114.4	121.4
2	118.4	646.5	61.1	151.1	199.2	119.7	122.8
3	118.9	711.0	61.1	151.9	161.1	101.2	111.9
4	118.8	785.7	66.4	165.1	201.2	104.0	112.1
1985 1	119.0	911.1	69.4	217.4	217.0	66.3	105.1
2	119.1	1101.0	69.3	218.1	230.0	66.3	104.8
3	119.2	1197.9	55.4	225.1	156.2	109.7	114.0
4	120.5	1261.8	60.1	234.1	419.1	114.1	110.0
1986 1	118.4	1121.9	66.1	412.1	461.2	122.1	114.1
2	118.5	1151.0	77.1	521.1	444.1	119.0	114.0
3	117.8	2121.1	91.1	664.2	644.6	114.8	109.4
4	118.3	2505.0	173.1	839.2	646.3	142.0	144.7
1987 1	119.0	1195.0	179.4	1191.9	1019.2	149.2	149.0
2	120.3	1077.9	124.1	1329.1	1212.1	117.9	118.1
3	121.0	1064.3	134.2	1450.1	1446.3	130.4	111.1
4	121.5	1065.0	144.4	1775.1	1617.1	125.5	115.1
1988 1	121.4	1064.9	177.4	1775.1	2219.1	111.9	111.9
2	122.8	985.9	147.9	2217.0	2207.1	104.2	108.0
3	124.1	1011.9	147.9	2217.0	2207.1	104.2	108.0
4	125.1	1016.8	66.8	2217.0	2207.1	68.4	103.4
1989 1	121.4	1121.4	24.1	24.1	24.1	68.2	102.2
2	150.0	1167.9	14.4	24.7	244.0	66.1	101.0
3	129.8	1201.6	17.9	24.2	242.4	66.9	101.7
4	131.1	1202.6	18.7	24.0	263.0	101.1	108.5
1990 1	134.1	1165.2	23.8	24.1	272.9	66.1	99.1
2	144.1	1440.2	24.2	24.1	281.3	66.1	99.1
3	150.3	1542.4	24.8	24.1	298.8	66.1	99.0
4	151.4	1542.4	24.8	24.1	297.4	66.1	97.2

<sup>a</sup> Hacia 1978. El tipo de cambio real se calculó con el índice al consumidor en México y el índice al mayorista de Estados Unidos. Véase Sebastián Edwards, Exchange Rate Misalignment in Developing Countries, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1988. Como 70% del intercambio de México en con Estados Unidos se trata una sola commodity, el dólar.

Fuentes: Banco de México y Departamento del Trabajo de Estados Unidos.

La inflación se redujo lentamente y de ser del rango de 87.4% a fines de 1983 pasó a 60.4% a fines de 1984 y para 1985 volvió a incrementarse a 60.6% (Cuadro 6) teniendo nuevos problemas en la balanza externa que no se pudieron atender dado el acelerado deslizamiento cambiario, se

cambió la orientación macroeconómica y las exportaciones no petroleras crecieron 7 mil millones de dólares en 1985, 10 mil millones en 1986, 12 mil millones en 1987 y 14 mil millones en 1988.<sup>149</sup>

Con todo, sin embargo, las importaciones fueron en declive por la depreciación del tipo de cambio, ya para 1986 se desdobló la inflación alcanzando niveles de 103 1%, en ese año la situación económica estaba caracterizada por un deslizamiento continuo del tipo de cambio sin ajustes bruscos y con una considerable estabilidad en los mercados cambiarios, el gasto corriente y la inversión del sector público se redujeron más; hubo una gran restricción crediticia, cayó el Producto Nacional Bruto (PNB); la inflación aumentó, crecieron en un 30% las exportaciones no petroleras, la entrada neta de capitales alcanzó los 2 mil millones de dólares, se prosiguió con la política de privatización de empresas públicas, se siguió un proceso de reconversión industrial, etc.<sup>150</sup>

Así, en marzo de 1986 se estableció el Programa de Desgravación Arancelaria (calendarizada), cuyo objetivo era reducir los impuestos a insumos importados para la elaboración final de bienes en nuestro país, beneficiando al potencial consumidor permitiéndole acceder a un número mayor de productos tanto nacionales como importados, imponiendo una mayor disciplina en la estipulación de precios internos. Entonces, después de tener un arancel máximo del 100% para fines de 1987 se ubicaba en 11.8% ad valorem disminuyendo constantemente conforme avanza el periodo del programa (Cuadro 7).

Cuadro 7  
Promedios arancelarios ponderados con producción (% ad valorem)

Sector/es	1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	Abr.	Jun.	Jul.	Sept.	Oct.	Dic.	Jan.	Mar.	May.	Jul.	Sept.	Nov.	Jan.	Mar.	May.	Jul.
1. Agricultura	0.8	0.8	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
2. Petróleo y gas natural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3. Cera mineral	12.4	19.1	18.7	17.7	17.8	16.4	8.7	8.0	7.4	11.0	11.0	10.9	10.9	10.9	10.9	10.9
4. Alimentos	24.0	22.6	31.5	29.2	28.8	26.4	13.5	11.6	8.7	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0
5. Bebidas y tabaco	72.9	77.0	77.0	41.4	40.1	37.4	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7
6. Textiles	21.7	32.4	44.3	37.0	37.2	33.1	14.7	14.7	14.2	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8
7. Madera y carbón	12.0	46.8	48.2	41.4	41.4	37.1	19.7	19.7	19.1	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4
8. Productos de madera	29.2	37.9	41.2	37.0	37.0	33.4	17.2	16.6	16.7	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9
9. Papel e imprenta	21.7	19.6	22.1	19.1	18.7	18.3	9.6	4.6	4.9	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8
10. Derivados de petróleo	2.2	2.2	1.0	2.1	2.1	2.0	1.0	1.1	1.1	10.2	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4	4.4
11. Productos químicos	30.8	28.7	31.4	26.1	27.7	16.0	11.1	12.9	11.7	13.4	13.4	13.4	13.4	13.4	13.4	13.4
12. P. minerales no metálicos	32.6	31.7	39.4	33.1	33.2	29.8	11.0	14.2	14.6	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9
13. Industrias metálicas básicas	12.4	19.1	22.2	19.7	19.8	19.9	8.0	8.0	8.5	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6
14. Producción de metal	37.3	35.7	38.8	30.1	30.1	27.9	11.1	15.0	13.8	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6
15. Maquinaria y equipo	23.8	23.5	32.6	29.9	30.9	28.2	15.4	15.4	14.8	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7
16. Materiales eléctricos	30.6	35.5	46.2	38.4	38.5	34.9	17.4	14.4	17.2	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4
17. I. equipo de transporte	41.4	39.2	41.4	29.7	31.9	28.4	14.4	14.8	14.4	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0
18. Otras manufacturas	44.4	50.8	41.1	37.0	37.8	31.8	17.7	17.6	17.2	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0
Producción total de bienes	22.8	21.4	28.5	24.0	24.5	22.5	11.9	11.0	10.2	12.6	12.6	12.6	12.6	12.6	12.6	12.6

Estos promedios no incluyen la sobre tasa uniforme del 5% que fue el mínimo en diciembre de 1985.

Fuente: SICE/FT. Tomado de Ten Kate, "El ajuste estructural de México: Dos historias diferentes en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, junio de 1992.

Dados los problemas a inicios de 1986 con la caída de los precios internacionales de petróleo se agudizó la crisis económica y se tuvo que iniciar una renegociación para la deuda con la banca internacional, también debido a las devaluaciones los productos mexicanos estaban muy abarataados y

149 TEN Kate, Adrian "El ajuste estructural de México: Dos historias diferentes", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 6, junio de 1992, p. 528.

150 SALINAS de Gortari, Carlos "Modernización y cambio estructural, divisa de nuestro tiempo", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 37, núm. 2, febrero de 1987, p. 158.

los precios internacionales obligaban a los de México a subir estimulando la inflación, así se puso un nuevo programa económico: el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) basado en el programa de renegociación de la deuda y de nuevos empréstitos, los objetivos del PAC eran estabilizar la economía para crecer moderadamente, controlar las finanzas públicas y recuperar el crecimiento del sector privado. A pesar de que los nuevos empréstitos no se otorgaron inmediatamente, en 1987 se inició la recuperación de los niveles de empleo y del precio del petróleo, al expandirse las exportaciones no petroleras se favoreció la cuenta corriente de la balanza de pagos, incrementando las reservas internacionales y recuperando el ahorro interno gracias a las políticas en tasas de interés y de cambio, además de la inversión.

Antes de todos estos acontecimientos se eliminaron los precios oficiales como la segunda parte del programa de desgravación arancelaria, siendo nula para diciembre de 1987 y desapareciendo por completo en la primera mitad de 1988 (Cuadro 8), con lo cual se deja de lado toda la estructura proteccionista (precios oficiales, permisos de importación y precios cuantitativos) abriendo totalmente la economía mexicana.<sup>151</sup>

Cuadro 8  
Producción interna protegida por precios oficiales de importación (%).

Sector	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988	
	Abr.	Jun.														
1. Agricultura	0.2	0.0	2.6	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2. Petróleo y gas natural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3. Otra minería	0.2	7.5	13.7	8.2	8.2	8.2	7.8	7.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4. Alimentos	2.0	7.2	8.7	1.8	1.7	2.1	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5. Bebidas y tabaco	44.2	57.7	57.4	39.4	15.5	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6. Textiles	0.0	13.9	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1	67.1
7. Ropa y calzados	0.3	25.6	40.2	17.4	14.4	14.4	14.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8. Producción de madera	2.6	8.0	31.4	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3	30.3
9. Papel e imprenta	11.2	26.9	43.4	34.3	32.5	27.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10. Derivados de petróleo	0.7	0.3	1.7	1.7	1.7	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11. Productos químicos	22.8	21.3	31.9	29.6	37.6	15.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12. Fertilizantes no metales	22.5	39.4	31.5	31.9	31.9	31.9	24.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13. Industrias metálicas básicas	20.0	19.1	49.0	39.5	40.2	31.9	31.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14. Producción de metal	26.2	40.6	46.5	40.4	40.4	26.6	3.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15. Maquinaria y equipo	28.2	37.1	33.3	26.7	29.1	23.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16. Materiales eléctricos	30.4	37.1	42.0	21.5	20.0	16.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17. Equipos de transporte	56.7	55.5	53.8	34.1	34.1	44.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18. Otras manufacturas	7.6	19.6	20.2	16.6	16.6	8.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Producción total de bienes	13.4	18.7	23.2	19.6	18.7	13.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: SE/COF, Tomado de Tom Kaito, "El Aporte Estructural de México a los Bloques Económicos Regionales: Comercio Exterior del 42.º Aniversario de la Independencia de México", 1992.

Para finales de ese año comenzó a funcionar el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) como un programa heterodoxo de estabilización macroeconómica, que llevaba la desgravación arancelaria más allá de 1988 mediante una estructura arancelaria de cinco niveles de 0 a 20% ad valorem. Este programa fue la consecuencia de que la inflación mostrara niveles constantemente altos y a que, a pesar de una moderada recuperación económica, el peso se devaluó nuevamente 120% respecto del dólar y la inflación alcanzara el 148.4% por presiones especulativas, produciendo un alza de precios, el aumento salarial (ante la amenaza de una huelga general del país) y el desaliento a las inversiones

<sup>151</sup> ROSA Mendoza, Juan Ramiro de la. *Op. cit.* p. 88

necesarias para reconvertir a la industria), pero con todos los esfuerzos la economía no salía de su estancamiento.<sup>152</sup>

Dentro del PSE hubo un acuerdo entre el Gobierno, los sindicatos y las cámaras industriales y comerciales con el objeto de ajustar las tarifas de los bienes y servicios públicos mediante la austeridad del gasto público para reducir el déficit fiscal, ajustar el tipo de cambio controlado respecto al libre, constituyéndose como un freno para la inflación, aumentar el salario respecto a la inflación, la no elevación de precios por parte de las cámaras y el no demandar incrementos salariales por parte de los sindicatos, y la aceleración de la apertura comercial a fin de frenar la inflación, el PSE se renovó en varias ocasiones con resultados alentadores gracias a su flexibilidad de aplicación, la concentración política que facilitó la concertación de sus alcances, el alto índice de reservas internacionales que le sirvió de apoyo contra especulaciones del tipo de cambio, etc.<sup>153</sup>

El PSE fue un elemento determinante para superar la inflación buscando, por un lado, que los precios de los insumos requeridos para incorporarlos a productos de exportación fueran del mismo nivel que los internacionales y, por otro, que se aumentaran los ingresos percibidos en pesos por los exportadores.

Así, este programa se instrumentó para consolidar la política de estabilización seguida en aquel entonces y evitar los probables embates a ésta por presiones tanto internas como externas, asegurando así la permanencia del control de las principales variables macroeconómicas.

En lo general el PSE es congruente a la realidad prevaleciente en su aplicación, sentando las bases para el uso de elementos que si bien no eliminan la inflación si ayudan a reducirla en gran medida con la colaboración de diversos sectores económicos, estas bases fueron el aumento de ingresos públicos; reducción del gasto público, con la consiguiente reducción del déficit público; restricción del crecimiento del circulante monetario y el crédito en general, congelamiento de precios y tarifas del sector público, los precios de la canasta básica y el tipo de cambio; así como la contención de los salarios y el apoyo y fomento de la apertura comercial.

## 2.2. DESARROLLO DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

Una vez iniciada la apertura comercial en nuestro país, se procedió a consolidarla a través de un cuidadoso desarrollo de la misma, este periodo correspondió a la administración de Salinas de Gortari, que instrumentó para ello una serie de medidas encaminadas a modernizar el aparato productivo doméstico con el fin de enfrentar la competencia externa derivada de esa apertura.

El gobierno mexicano se percató que primero era necesario hacer algunas reformas a la estructura económica del país con el objeto de que con una buena base interna se pudiesen resolver efectivamente todos los problemas consecuentes a una política económica de libre mercado, dentro de un ambiente económico internacional predominado por la Globalización de los procesos productivos y la formación de Bloques Económico-Comerciales a nivel regional que hacían cada vez más difícil la competencia con una planta productiva deficiente y obsoleta.

<sup>152</sup> TEN Kate, Adriann, "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes" p. 522 y LOYOLA Alarcón, J. Antonio, *Op. cit.* p. 47.

<sup>153</sup> TEN Kate, Adriann, *Ibidem.* pp. 525-526.

En este entorno se retomaron las tesis económicas neoliberales con mayores ímpetus, debido a que la liberalización de las importaciones obligaba a la estructura productiva hacia presiones a la baja de salarios reales, exigiendo mayores niveles de calidad y reformas en ella misma con el fin de lograr mayor calidad y eficiencia.

Con ello se orientó una política económica que además de librar los obstáculos al crecimiento atendiera las necesidades en cuanto a empleo y bienestar general. Esto hizo patente que se requería de una fuerte inversión (que superaba el ahorro interno) en un ambiente altamente inflacionario que era responsable de la disminución del poder adquisitivo salarial y de una alta concentración de la riqueza.<sup>154</sup>

Se hacía necesaria una Reforma total a la participación del Estado en materia de política económica persiguiendo la modernización de su aparato económico y productivo a través de la estabilización de los principales indicadores macroeconómicos y los cambios prudentes a las políticas fiscal, de gasto público, monetaria, cambiaria, de precios y salarios y, enfáticamente, a la política comercial con la cual se aceleró el proceso de apertura económica en el país.<sup>155</sup>

Entonces se empieza a delinear una Estrategia basada en la Modernización Económica con el objetivo de superar la crisis y fortalecer el rol regulatorio del Estado en las actividades económicas, que conduciría al incremento de la competitividad del aparato productivo al diversificar mercados debido a la firma de acuerdos comerciales y a la participación mexicana en organismos económicos, financieros y comerciales.

En primer lugar, había que equilibrar la economía interna mediante la concertación de Pactos de Estabilización Económica para enfrentar la competencia externa, destacándose por su importancia el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y el Pacto para la Estabilización y el Crecimiento Económico (PECE); posteriormente había que dar forma a la Estrategia de Modernización mediante la privatización de empresas estatales, la desregulación administrativa, la apertura económica, el fomento a la inversión, la promoción de exportaciones, la transformación de la planta industrial, la reducción inflacionaria, el aumento de los niveles de crecimiento económico, el alza adquisitiva de salarios, el incremento de empleos, estabilidad de precios, reducción de recursos para el pago del servicio de deuda, entre otras medidas.

## 2.2.1. POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN ECONÓMICA.

Tras el inicio de la apertura comercial se enfrentó una aguda crisis económica que hacía notoria la prioridad de transformar las bases económicas del país sin que la población sintiera en mayor medida los costos de la misma.

Se aplicó una política de pacto con el objeto de estabilizar los precios clave en la economía como los salarios, el tipo de cambio, las tasas de interés, los precios al consumidor y así disminuir las presiones que ejercen éstos sobre el déficit público, la oferta monetaria y la economía en general, conduciéndola a un proceso inflacionario paulatino.

<sup>154</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)", El Mercado de Valores, México, NAFIN, vol. 54, núm. 2, febrero de 1994, p. 6.

<sup>155</sup> LOYOLA, Alarcón, J. Antonio. *Op. cit.*, p. 99.

Al instrumentar el PSE y los siguientes pactos se pretendía dar certidumbre a la economía en medio de las constantes variaciones de precios (inflación esperada), en combinación con las políticas de ingreso (control de precios y topes salariales) y con las políticas de control de demanda (saneamiento de las finanzas públicas), dando prioridad a la estabilidad del tipo de cambio con la reducción del déficit comercial al disponer de mayores divisas provenientes de las reservas internacionales que permiten enfrentar presiones sobre el sector externo y el tipo de cambio, afianzando con estas acciones el ajuste estabilizador.<sup>156</sup>

Así se llevó a cabo la reforma económica mexicana con la confluencia de intereses de todos los sectores (obrero, campesino, empresarial y gubernamental) en uno solo: la reducción inflacionaria para la estabilización macroeconómica, el cambio estructural y el combate a la pobreza extrema, el cual se complementó en medidas ortodoxas de estabilización entre las que se encuentran la reducción del déficit fiscal y el control del crédito doméstico, fijación de salarios y de precios líderes en base al comportamiento inflacionario futuro y una política cambiaria que promoviera la competitividad y la estabilidad económica.<sup>157</sup>

El PSE pudo consolidarse por el nivel que guardaban las reservas internacionales del país que registraban cerca de 15 mil millones de dólares a finales de 1987, las cuales lograban mantener la paridad cambiaria, eliminar presiones inflacionarias sobre el tipo de cambio y enfrentar problemas de incrementos de divisas que pudieran conducir a una devaluación del peso; asimismo, el superávit primario coadyuvó a reducir la inflación y las tasas de interés, el gasto de intereses del sector público (deuda) y, por ende, el déficit fiscal. También se logró un superávit en la balanza comercial para continuar acumulando reservas de divisas y evitar el recurso del endeudamiento externo para solventar un eventual déficit comercial.

El objetivo del PSE fue el diálogo y la negociación intersectorial con el fin de implementar una política económica que acelerara la "desinflación" a través del congelamiento temporal de las principales variables económicas (precios, tarifas públicas, tipo de cambio, salarios, etc.)<sup>158</sup>

Los objetivos del PSE se dieron por etapas, en la primera se buscó corregir los salarios, los precios y las tarifas del sector público y los artículos de la canasta básica para que al reducir la inflación se estabilizaran las finanzas públicas; y en una segunda se pretendía reducir mensualmente los precios de acuerdo a la tasa inflacionaria esperada (alrededor del 2%)

En general, los resultados del Programa fueron positivos y estabilizaron la economía con las reformas utilizadas, fue así como se logró abatir la inflación mensual a un promedio del 1% en 1988, se logró acelerar la apertura comercial y en ese año las importaciones sujetas a permiso previo se redujeron para ubicarse en un índice de 6.1%; se registró un superávit en la balanza comercial de 430 millones de dólares; las exportaciones petroleras disminuyeron y en 1988 las exportaciones no petroleras crecieron un 51.4%, las importaciones se mantuvieron en un 70% (por la apertura); y se alcanzó un mayor margen de negociación que reducía considerablemente la vulnerabilidad de nuestro

<sup>156</sup> HUERTA González, Arturo. *Estabilización e inestabilidad económica en México*. México, D.F., 1992.

<sup>157</sup> ASPE Arriella, Pedro. "Cincuenta Aniversario de la Conferencia de Bretton Woods". *El Mercado de Valores*. México, NAFIN, vol. 54, núm. 11, noviembre de 1994. pp. 8-9.

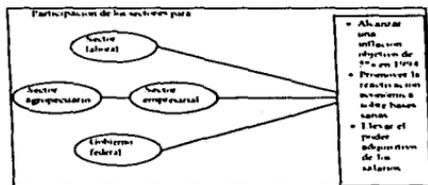
<sup>158</sup> LOYOLA Alarcón, J. Antonio. *Op. cit.* p. 99.

país respecto a las condiciones internacionales, al mantenerse constante el tipo de cambio y el nivel de reservas internacionales.<sup>159</sup>

Gracias a estos resultados el PSE se extendió, para seguir la consolidación de la estabilidad de precios y dar certidumbre al rumbo económico, cambiando de nombre y adoptando el de Pacto para la Estabilización y Crecimiento Económico (PECE) que proseguía las metas del PSE, además de fortalecer la estabilidad económica al permitir un crecimiento sostenido sin inflación. Para lograrlo se inició la descongelación de las variables económicas para evitar que el costo de la transición recayera en la población.

Los compromisos del PECE se centran en la elevación del poder adquisitivo de los consumidores, la disminución de la inflación y la reactivación del crecimiento económico, basándose en la renegociación de la deuda externa reduciendo la transferencia de recursos al exterior y canalizándolos a necesidades para el desarrollo, para lograrlo se requerían de superávits en balanza comercial, aumentando las exportaciones, reduciendo las importaciones a través de una devaluación del tipo de cambio con el fin de abaratar los productos mexicanos en el exterior, aprovechar los excedentes de producción para exportarlos, disminuir los costos de mano de obra en detrimento de los salarios reales y ofreciendo precios competitivos en el exterior (Gráfica 3).<sup>160</sup> El principal obstáculo que ha impedido alentar las exportaciones a través de una mayor productividad y nueva tecnología es la carencia de recursos de inversión en esos rubros, por lo que se requiere de reducir la carga del pago de la deuda para evitar devaluaciones que desequilibran toda la economía, especialmente la inflación.

Gráfica 3  
Marcos de Concertación del PECE.



Fuente: Subcomité de Estudios y Análisis de Política Económica para 1994 México, Presidencia de la República, 1993

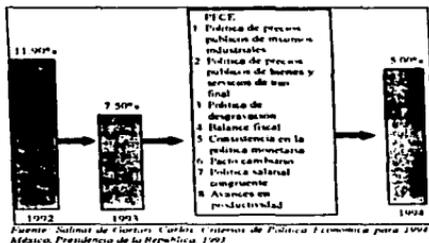
El PECE pretende la reducción tributaria, el aumento salarial, la disminución de precios, el impulso a la competitividad empresarial, la consolidación de la estabilidad y un crecimiento

<sup>159</sup> *Ibid.*, pp. 100-114.

<sup>160</sup> *Ibidem* pp. 116-118.

económico para 1994 de 3%<sup>161</sup> y una inflación acumulada anual del 5%; con la reducción inflacionaria las empresas funcionan con menores costos de producción y financieros con lo cual no se ven obligados a subir los precios (Gráfica 4)<sup>162</sup>.

Gráfica 4  
Reducción de la Inflación



Para lograr esos objetivos se requiere una reactivación gradual para alcanzar un crecimiento económico con estabilidad duradera por lo que se debe impulsar la inversión productiva, consolidar el crecimiento de las exportaciones, moderar la apertura comercial y alentar el incremento de empleos y salarios reales.

Estos programas estabilizadores internos fundamentaron la Estrategia de Modernización Económica instrumentada mediante el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 con una transformación total de la economía para lograr mejores condiciones de desarrollo al proceso de apertura comercial planteado desde mediados de la década de los ochenta, prosiguiendo con diferentes nombres a lo largo de la administración Salinista.

## 2.2.2. LA ESTRATEGIA DE LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA.

La Modernización Económica permite reestructurar la economía interna en general para enfrentar las serias transformaciones económicas financieras y comerciales a nivel internacional, así pues requiere de la creación de un sector público eficiente para atender sus obligaciones legales y

<sup>161</sup> El crecimiento económico significa un aumento de las actividades económicas del país en un año, mediante variables como el crecimiento de la producción, de la inversión, del empleo o de las exportaciones.

<sup>162</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (primera parte)", *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 54, núm. 1, enero de 1994, p. 16.

sociales descansando en un aparato productivo con un marco económico que aliente la competitividad en el exterior.<sup>163</sup>

Para la nueva administración gubernamental la modernización conduciría a superar la crisis económica, fortalecer el Estado y ubicar su participación en las actividades económicas como sólo un regulador de éstas. Esto implicó recurrir a la innovación de los procesos productivos para crear empleos, aumentar el bienestar social a través de la privatización de empresas estatales, de la desregulación económica y la apertura comercial hacia el exterior.

La política de Modernización Económica fue el principal eje del Plan Nacional de Desarrollo que recomendaba 3 líneas estratégicas para la recuperación de la economía general:<sup>164</sup>

- 1) La Estabilización Económica constante;
- 2) La mayor disponibilidad de recursos para la inversión productiva; y
- 3) La Modernización Económica.

Además de ocho metas para alcanzar esos propósitos:

- a) La estabilidad de precios;
- b) La protección a los niveles salariales y de empleo;
- c) La recuperación económica;
- d) El saneamiento de las finanzas públicas;
- e) La reducción de la transferencia de recursos al exterior;
- f) La ejecución de programas sociales y de combate a la pobreza extrema;
- g) La promoción de la eficiencia productiva y de los procesos de desregulación y apertura comercial;
- h) El fomento al ahorro y a la eficiencia en la intermediación financiera.

Estas medidas tomaron forma en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE) que tiene por objeto modernizar la planta productiva nacional contemplando la internacionalización económica explotando sus ventajas comparativas mediante la globalización económica, las alianzas estratégicas y el aliento a la inversión privada con la atracción de inversiones productivas y de tecnología de punta para la reconversión y modernización de la planta productiva.<sup>165</sup>

El PRONAMICE identifica los grandes problemas en la planta productiva mexicana destacándose el insuficiente nivel de inversiones productivas, el bajo crecimiento de los empleos; una excesiva regulación económica que obstruía la productividad y fomentaba los monopolios y oligopolios; un deficiente desarrollo tecnológico en el sector industrial, deficiencias en la normalización nacional que impide la entrada de productos mexicanos a los mercados internacionales; una alta concentración económica regional y una inadecuada infraestructura; en el sector empresarial los obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industrias; la marginación de la economía general de la industria maquiladora y de las franjas fronterizas, dificultadas con el desarrollo de

<sup>163</sup> PODER Ejecutivo Federal. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. México, Presidencia de la República, 1989.

<sup>164</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)", *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, num 2, vol. 54, febrero de 1994 p 7.

<sup>165</sup> PINÓN, Rosa María. "Política de comercio exterior: 'Proyecto Inconcluso'", *Mundo Ejecutivo*, Número Extraordinario de Comercio Exterior, México, 1994, p. 36

empresas de comercio exterior; diferentes tasas de protección comercial respecto a las extranjeras; existencia de prácticas desleales en el comercio exterior y diversos obstáculos al comercio exterior en general debido al conjunto de estos problemas.<sup>166</sup>

Para solucionar estos problemas se instituyeron cinco objetivos: 1) La internacionalización de la industria nacional, 2) El fomento a la innovación tecnológica, 3) El incremento de la desregulación económica; 4) El impulso a las exportaciones no petroleras, y 5) La modernización y diversificación del comercio exterior; formando la estrategia de modernización industrial y del comercio exterior para la renovación y actualización de las estructuras productivas con el fin de alcanzar mayor eficiencia, dinamismo de la economía con los objetivos de este Programa: fomentar el crecimiento de nuestra industria con una estructura exportadora competitiva; desarrollar la industria equilibradamente utilizando adecuadamente los recursos disponibles; promover y defender los intereses comerciales mexicanos en el extranjero y aumentar los empleos y el bienestar del potencial consumidor.<sup>167</sup>

Se recomienda, de esta forma, una especialización en la producción de bienes con mayores ventajas comparativas, reorientando la producción acorde con las ventajas comparativas y competitivas que se posean abarcando la planta productiva y los recursos financieros del sector empresarial y gubernamental, enfrentando tres grandes problemas: el déficit de la balanza comercial; una alta concentración de productos, mercados y empresas exportadoras que impide la diversificación de los mismos a nivel internacional y el enorme atraso de la industria mexicana al carecer de una política industrial.<sup>168</sup>

La administración Salinista ubicó sus metas económicas en el logro de una tasa de crecimiento anual del 6%, la consolidación de la estabilidad al reducir los precios hasta nivelarlos con los de nuestros principales socios comerciales y la disminución de la transferencia de recursos al exterior hasta un 2% del PIB.<sup>169</sup>

Para alcanzarlos se requería ajustar los instrumentos normativos a las nuevas realidades vigentes, tanto nacionales como internacionales, particularmente los mecanismos responsables de la ejecución de la política comercial para fijar las medidas de regulación y restricción al comercio exterior, otorgando un periodo de ajuste a los productores internos para enfrentar la competencia externa y consolidar la apertura con el fin de aumentar la capacidad exportadora de la economía con el apoyo y promoción de estas actividades a los exportadores nacionales, asimismo, se necesitaba de reducir los desequilibrios externo y público, asegurar la reestructuración industrial, la liberalización de segmentos protegidos del mercado doméstico (empleo, sector financiero, etc.), la libre fijación de las variables económicas (tipo de cambio, tasas de interés, etc.), privatización de empresas paraestatales;

<sup>166</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994". *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 2, febrero de 1990, pp. 164-177.

<sup>167</sup> MARTÍNEZ Corrés, José Ignacio. "La política de comercio exterior, de la racionalización de la protección a la diversificación comercial", p.83.

<sup>168</sup> *Ibidem*, p. 81.

<sup>169</sup> ABELLA Arriaguel, Gloria. "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural". *Relaciones Internacionales*, México, FCPYS, abril-junio 1994, núm. 62, vol. XV, 1994, p. 57.

uso de la liberalización del comercio exterior como medida antiinflacionaria (como un freno al aumento de los precios internos), entre otras medidas.<sup>170</sup>

Pretender hacer una descripción de la reforma estructural económica mexicana rebasa los parámetros establecidos en este estudio, por lo cual se hará un recuento de la evolución de los principales sectores económicos en su comportamiento, subrayando los resultados que presentó la economía en medio de un ambiente de apertura comercial, de un programa de desregulación, de promoción de la inversión extranjera y de privatización de empresas públicas.

Fundamentalmente, para el cambio modernizador se requirió de la transformación de las unidades productivas, que sustituyeron antiguos procesos productivos y administrativos, para enfocarla a las nuevas circunstancias de mayor competencia, abarcando principalmente los siguientes sectores:

#### a) Control Inflacionario.

La principal meta de reducción inflacionaria para la recuperación económica se logró a lo largo de los últimos seis años alcanzando resultados positivos, atenuando las consecuencias negativas de su combinación con la volatilidad de los precios relativos, es decir, la reducción de la eficiencia del mercado para asignar equitativamente los recursos disponibles y la pérdida de la confianza de los ahorradores en el sistema financiero desviando los ingresos hacia la especulación que presiona a la alza a los precios, creando un círculo vicioso en la economía.

Los resultados causaron que se alcanzaran los niveles registrados por nuestros principales socios comerciales presentando un carácter de permanencia en toda la administración al lograr un abasto casi total de bienes y servicios en medio de una estructura económica más sana que no redujo su producción nacional.

Así la inflación fue a la baja pasando de 159.2% en 1987 a 51.7% en 1988 con un ligero repunte en 1990 hasta situarse en 8% en 1993 y con un acumulado de 6.7% a agosto de 1994 (Gráfica 5).

#### b) Crecimiento Económico.

Con tan bajos índices inflacionarios se logró el crecimiento de la economía en general que más o menos se mantuvo constante hasta 1993 y con un nivel mayor que el crecimiento poblacional. La modernización de la economía requería de modernos sistemas productivos y administrativos en sus diversos sectores cuyos procesos de adaptación fueron distintos debido al tiempo de inicio de la transformación y la naturaleza de las actividades productivas, así como a los diversos niveles de competitividad, inversión y de empleados, reflejándose en el menor dinamismo de algunos sectores.<sup>171</sup> Entre los sectores que más se desarrollaron se encuentran los servicios financieros que aumentaron de 2.2% en 1990 a 4.1% en 1991 y el sector comercio que creció un 4.4% en el periodo 1988-1991; por otro lado, los sectores que menos incrementaron su participación en el PIB fueron el sector

<sup>170</sup> CHAUCA, Pablo Manuel. "Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberalización de la economía mexicana", en TURNER Barragán, Ernesto H. *et al* (Coords) *Op cit* p 101

<sup>171</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)". *Op cit*, p. 9.

agropecuaria, que sólo creció un 0.5% en 1991, las ramas manufactureras, el sector textil, madera, papel e imprenta y metálica básica; además se contrajeron el sector alimentos, bebidas y tabaco que cayeron en su producción hasta alcanzar un 3.7% en 1990 (Cuadro 9)<sup>172</sup>.

Gráfica 5  
Inflación en México (Incremento porcentual de INPC)



<sup>172</sup> Agosto 1993 agosto 1994.

Nota: En 1987, la inflación fue de casi 160%, para 1994 se espera una inflación menor del 7 por ciento.  
Fuente: Banco de México. Informe Anual 1991, citado en *Asp. Am. 24*. También "Iniciativa Empresaria de la Conferencia de Boston (Brasil) en el Mercado de Valores" vol. 24, num. 21, noviembre de 1994, p. 10.

Cuadro 9  
Producto Interno Bruto, 1981-1991  
(Billones de pesos a precios constantes de 1990)

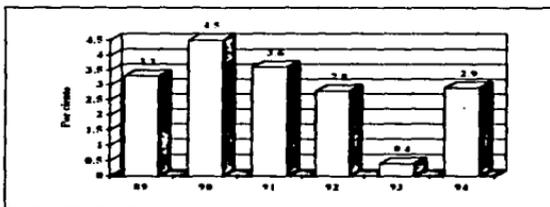
	1981			1991		
	1981	1988	1991	1981	1988	1991
Total	4862.2	4580.2	7449.2	1.1	3.7	4.4
Agropecuaria	390.6	399.1	478.6	0.8	6.1	0.9
Minería y Petróleo	165.1	184.1	188.2	1.3	2.8	0.1
Transformación	1012.7	1059.0	1245.3	1.7	5.8	3.7
Construcción	328.6	245.2	274.7	(1.8)	3.0	2.6
Electricidad	69.4	71.0	80.8	5.0	4.4	4.3
Comercio, restaurantes y hoteles	1382.1	1247.9	1420.2	2.7	4.4	4.5
Transportes y Comunicaciones	314.4	312.5	378.2	1.6	5.6	6.0
Servicios financieros	408.1	330.9	581.7	3.6	3.1	4.1
Servicios consulares	825.3	678.8	966.1	1.5	2.2	2.7

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, cálculo preliminar 1991, México, 1992 y "Iniciativa de Información Operativa", num. 241, México, 1992.

En este sentido hay que considerar que se debe promover el crecimiento en términos de desarrollo económico, es decir, promover el incremento de toda actividad económica que se mida absoluta y porcentualmente respecto al tránsito de la economía hacia estadios adelantados de desarrollo que permiten mejorar los niveles de bienestar de la población mexicana, requiriendo de un

efectivo aumento de la producción (resultado final del proceso de transformación de determinados bienes) y de la productividad (resultado de la división de la producción total entre el número de trabajadores empleados), de esta manera, se busca desarrollar uniformemente todos los sectores productivos de la economía y no sólo unos cuantos para de esta forma enlazar el crecimiento de las principales variables macroeconómicas con el desarrollo de la planta productiva nacional que junto al apoyo gubernamental fortalezca el mercado, ésto es, que se cree la oferta exportable y doméstica necesaria para satisfacer las necesidades del potencial consumidor. El Crecimiento del PIB en nuestro país ha presentado un buen nivel (aunque a la baja) con un gran bache en 1993 que registró un 0.4% en comparación del 4.5% obtenido en 1990 (Gráfica 6).

Gráfica 6  
Crecimiento Real Promedio del PIB.



\*Estimado

Nota: Entre 1989 y 1994, la tasa anual de crecimiento en el primer semestre de 1994 es de 2.6 por ciento.  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, "Cuentas Anuales de la Contabilidad de Productos Brutos en el Sector de Servicios", vol. 54, num. 11, noviembre de 1994, p. 11.

Con lo anterior, pudo incrementarse paulatinamente el poder adquisitivo salarial y el nivel de empleo pero no se ha beneficiado homogéneamente a todos los trabajadores ya que algunos ganan más que otros debido al inicio de la reconversión modernizadora en sus respectivas ramas, esto se ha aunado a los incrementos a la productividad que han hecho posible la estabilidad de precios con un ritmo descendiente del salario mínimo real que era el objetivo del control de la inflación<sup>173</sup>.

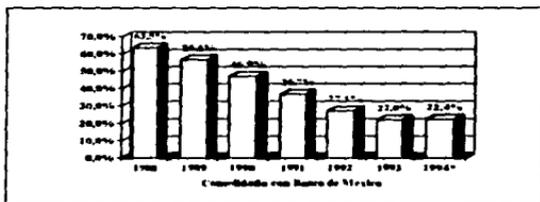
#### e) Reducción de recursos hacia el exterior.

También uno de los factores que facilitaron la reducción inflacionaria fueron las bajas a la transferencia de recursos al exterior en forma de pago de intereses de servicio de deuda, así en 1989 se pactó con la banca acreedora un acuerdo que permitió reducir el servicio de deuda, y por ende la transferencia de recursos al exterior, nuestro país recuperó recursos netos anuales del orden de 2% del

<sup>173</sup> SALINAS de Gortari, Carlos, "Criterios generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)", *Op. cit.* p. 8.

PIB, como consecuencia de la mayor captación de ahorro externo, alcanzándose el aseguramiento de recursos para el pago de deuda a largo plazo y ampliar su fecha de vencimiento, utilizando los recursos disponibles en educación, salud, vivienda y otros sin afectar el equilibrio de las finanzas públicas. Una vez alcanzada la reducción de transferencias de recursos al exterior, el apoyo de organismos financieros internacionales (FMI y BM) permitió a nuestro país recibir nuevos créditos de los mercados financieros internacionales<sup>174</sup> (Gráfica 7).

Gráfica 7  
Deuda Pública Consolidada



\* Junio

*Nota:* La deuda del gobierno ha pasado de representar el 66% del PIB en 1988 a sólo el 28% en 1994.  
Fuente: Banco de México. Informe 1994 citado por Uge Arreola. Enfoque "Iniciativa Mexicana de la Conferencia de Bretón Woods" en 11 *Revista de Economía* vol. 11, noviembre de 1994 p. 12

#### d) Saneamiento de las finanzas públicas.

Dentro de la estabilización macroeconómica se dio prioridad al saneamiento de las finanzas públicas que involucró la privatización de empresas paraestatales en medio de una transformación del papel del Estado mexicano en el aspecto económico, apoyando a los agentes privados en el diseño de una política económica congruente con las políticas fiscal y monetaria domésticas<sup>175</sup> reasignando recursos hacia los sectores económicos más productivos a través de una innovación y adaptación tecnológica que permitiera mayores índices de productividad y de competitividad.

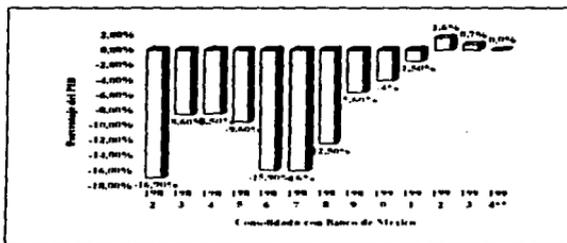
La reestructuración de las finanzas públicas arrojó excelentes resultados al pasar de un déficit de 12.5% en 1988 a una situación de equilibrio presupuestal alcanzando modestos superávits de

<sup>174</sup> *Ibidem*, p. 12.

<sup>175</sup> CANTO, Manuel. "Las transformaciones de la gestión gubernamental en México (o la cárcel de la heterodoxia)", en ANGUIANO, Arturo (Coord.) *La modernización de México*. México, UAM-Xochimilco, 1990, p. 153.

1.6%, y 0.7% en 1992 y 1993 respectivamente excluyendo los ingresos provenientes de la privatización de empresas públicas<sup>176</sup> (Gráfica 8).

Gráfica 8  
Balance Financiero del Sector Público\*



\*Excluye los ingresos derivados del proceso de privatización de empresas, con excepción de las parastatales

\*\*Programado

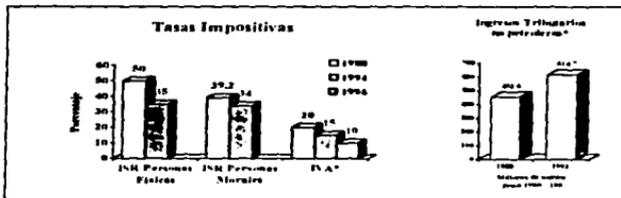
Fuente: Criterios Generales de Política Económica. Tercer Banco de México. Informe Anual 1994 editado por Ayo Armella, Pedro. "Evaluación de la Transición" a Economía de 1980 a 1994 en el Mercado de Valores, vol. 34, núm. 8, agosto de 1994 p. 12

Paralelamente al saneamiento del sector público se realizó una profunda modernización del sistema fiscal para crear un esquema justo y eficiente que propiciara el ahorro y el aumento de la competitividad nacional sin reducir los índices de recaudación tributaria. Se redujeron las tasas del Impuesto sobre la Renta (ISR) a personas físicas y morales hasta situarlas en el mismo nivel que las de nuestros principales socios comerciales, así la tasa de ISR a empresas se redujo de 39.2% a 34% de 1988 a 1994, la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) se redujo del 20 y 15 al 10% en el mismo periodo y también la tasa del ISR a personas físicas se redujo del 50 al 35%, lo cual permitió una

<sup>176</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)". *Op. cit.* p. 10.

recaudación tributaria no petrolera con un crecimiento del 35% en términos reales (de 452.6 millones de nuevos pesos a 614.7 millones)<sup>177</sup> (Gráfica 9).

Gráfica 9  
Tasas Impositivas e Ingresos Tributarios No Petroleros



\* Implica un crecimiento real de 35% entre 1988 y 1994.

Fuente: Cuentas Nacionales de Política Económica, 1994 y SHCP, datos por Cope Armella Padua, "Balance de la Transformación Económica 1980-1994" en El Mercado de Valores vol. 14, núm. 8, agosto de 1994, p. 12.

Se eliminaron varios impuestos federales, se amplió la base gravable eliminando privilegios a ciertos sectores, se vigiló estrictamente el cumplimiento de las obligaciones fiscales al mejorar el proceso de simplificación de pago de impuestos, con lo cual se incrementó la recaudación y el número de contribuyentes, se sustituyeron los incentivos a la inversión por deducciones inmediatas y se eliminó la doble tributación doméstica e internacional.

#### e) Privatización de Empresas Paraestatales.

Como parte del saneamiento de las finanzas públicas se ubicó al proceso de privatización de empresas públicas pasando de un mil 155 empresas en 1982 a 210 en 1994, más del 80% de reducción, eliminando así la gran estructura que limitaba su capacidad de respuesta, redimensionándose el sector público a través de las fusiones, extinciones, transferencias y liquidaciones dependiendo de la situación de cada empresa aumentando la inversión, eficiencia y competitividad de éstas en la utilización de recursos de parte del sector privado para infraestructura, combate a la pobreza, etc. reduciendo con ello el gasto público del 32.2% del PIB en 1990 a 29.5% en 1991. Así el Estado adopta el papel de regulador de las actividades productivas y de las demandas sociales en la dirección de las políticas de gasto, ingreso, aranceles, precios públicos, subsidios y dando prioridad a las empresas estratégicas para lograr el desarrollo.<sup>178</sup>

<sup>177</sup> ASPE Armella, Pedro "Balance de la Transformación Económica 1980-1994", El Mercado de Valores, México, NAFIN, vol. 54, núm. 8, agosto de 1994, p. 11.

<sup>178</sup> ABELLA Armengol, Gloria *Op. cit.* p. 57.

**D) Desregulación y Apertura Económicas.**

Para promover la competitividad del país a nivel internacional se instrumentaron las políticas de desregulación y de apertura económicas

La desregulación es un procedimiento que busca la modificación de reglamentos existentes para evitar distorsiones e ineficiencias económicas derivadas de inadecuados controles; por lo cual se modifica el marco regulatorio para apoyar la competencia, la ampliación de oportunidades y la eficiencia de los sectores productivos, alentando la iniciativa privada en donde haya ventajas comparativas y/o competitivas para el correcto funcionamiento de los mercados; la desregulación, al intervenir en estos mercados, reduce los costos por transacción y estimula los flujos de inversión, la creación de empleos y elimina los oligopolios y monopolios que perjudican a los sectores de menores ingresos. Así fue que se revisaron dentro del marco normativo aproximadamente 50 áreas prioritarias, continuando a nivel nacional las medidas desregulatorias principalmente a los sectores financieros, de comunicaciones y transportes, industria, comercio, entre otros<sup>179</sup> (Cuadro 10)

Cuadro 10 Principales Instrumentos Jurídicos Modificados en el Proceso de Desregulación Económica	
SECTOR	INSTRUMENTOS JURÍDICOS
Competencia económica	Los Federal de Competencia Económica
Sistema financiero	Los Federal de Instituciones de Crédito Los para regular las Agrupaciones Financieras Los del Mercado de Valores Los de Sociedades de Inversión Los General de Instituciones y Sociedades Afiliadas de Seguro Los Federal de Instituciones de Fianzas
Transporte	Los de Puertos Los Federal de Camiones, Puentes y Autoestradas Reglamento para el Surtido de Combustible Federal de Carretera Reglamento para el Servicio Público de Auto-transporte Federal de Pasajeros Reglamento de Telecomunicaciones
Industria	Los Reglamentos del Artículo 27 Constitucional en el Régimen del Petróleo en Materia de Petrosistemas Los del Servicio Público de Energía Eléctrica
Comercio	Los del Código y Reglamentos de la Interacción de Tecnología y Materiales Reglamento de Transacciones y Medios Los General de Sociedades Mercantiles Los Federales de Inversión y Comercio Los Federal de Comercio Público
Agricultura	Reglamentos del Artículo 27 de la Constitución Los Agrarios Los de Protección Certificada de Comercio de Semillas Los Federal de Sembrado Anual Los Federales de Sembrado Veredal
Trabajo	Los del Artículo 27 de la Constitución Los Federales de Tránsito Los Federal de Pesca Los General de Salud Los Federal de Metodología y Normalización Los Federal de Vigilancia

Fuente: Alvaro Armella, Fedea. "Balance de la Transparencia Económica, 1988-1994", en *El Mercado de Valores*, vol. 24, marzo de 1994, p. 12.

<sup>179</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "México ante los últimos cambios de la Economía Mundial". *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 54, núm. 3, marzo de 1994

Una política comercial congruente con una de desregulación contribuye a modernizar la base productiva del país, fomentando las exportaciones no petroleras, eliminando las restricciones no arancelarias al comercio, buscando la inversión, y la transferencia tecnológica, etc.<sup>180</sup> De esta manera, se inicia el desarrollo pleno de un proceso de apertura comercial que somete a la planta productiva a la competencia mundial, por lo que se requiere de eficiencia de sus empresas y de la lucha por los mercados exteriores, a la vez que permite el arbitraje efectivo de los precios externos respecto a los internos beneficiando al productor al permitirle acceder a insumos de calidad y de precio internacional estimulando con ello las inversiones de capital fijo y la formulación de proyectos a largo plazo mientras que a los consumidores finales otorga una amplia gama de productos con calidades y precios diferentes.

La apertura comercial contempla como un solo mercado al interno y al externo, para lo cual se necesita de eficiencia en la ampliación de su oferta exportable doméstica a través de la diversificación de mercados y productos y de la creación de nuevas empresas exportadoras directas o indirectas, se debe, asimismo, evitar la concentración de mercados (especialmente con E.U.A), propiciar la participación activa de nuestro país en foros de negociación bilateral y/o multilateral y ampliar sus fuentes de financiamiento, tecnología e inversión para elevar los niveles de crecimiento económico y bienestar social mediante la integración de las cadenas productivas internas, incrementando la competitividad de éstas derivada del aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas disponibles logrando con esto una especialización por mercados reforzando los apoyos y estímulos a exportadores indirectos (proveedores nacionales) o indirectos (exportadores finales) igualando, como consecuencia, sus condiciones a las de sus similares extranjeras y protegiendo a la pequeña y mediana industrias<sup>181</sup>.

Así el desarrollo que presentó el proceso de apertura comercial en México buscó regulaciones claras a las actividades comerciales, evitando su malinterpretación y estableciendo una protección comercial (casi) homogénea a todos los sectores productivos otorgándoles recursos necesarios y justos, es así como si algún productor nacional es más eficiente genera las divisas necesarias para financiar las importaciones de aquel que las requiera para ser más eficiente, es decir, estimula la producción de sectores con alto potencial competitivo exterior.

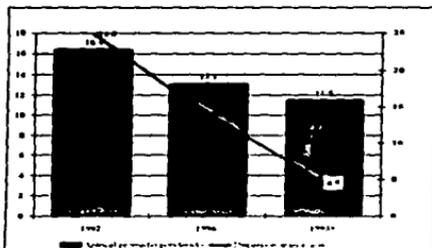
En la política arancelaria se logró una disminución de las medidas no arancelarias ya que en 1988 el 20% de las importaciones requería de licencia y para 1990 se ubicaron en 14% abarcando sólo 199 de las 11 mil 820 fracciones que componen la TIGI; con el fin de lograr una protección más efectiva se aumentaron los aranceles a 10 y 15% para la mayoría de las fracciones que estaban exentas o causaban un arancel del 5% en 1988. En 1990 el arancel promedio se ubicó en 9.8% persistiendo cinco tasas arancelarias (0, 5, 10, 15 y 20%) localizándose más del 95% de la TIGI en el rango de 10 y 20%, teniendo un ponderado de 11% y una dispersión arancelaria de 4.5%<sup>182</sup> (Gráfica 10).

<sup>180</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)". *Op. cit.* p. 16.

<sup>181</sup> PHILLIPS Olmedo, Alfredo "El Comercio Exterior de México: Evolución reciente y perspectivas". *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 38, núm. 5, mayo de 1988, pp. 315-366.

<sup>182</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)". *Op. cit.* p. 28.

Gráfica 10  
Pública Arancetaria

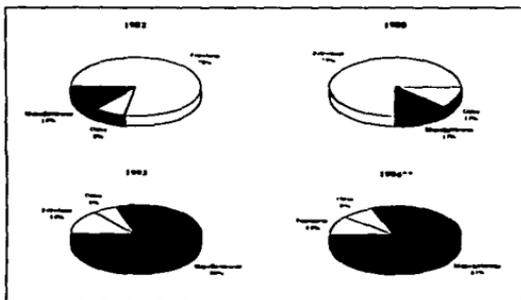


Primer semestre  
Fuente: *Salinas de Gortari Carlos. "Historia Económica de México para 1994 segunda parte" en El Mercado de Valores vol. 14, núm. 2, febrero de 1994, p. 28*

El comportamiento del sector externo derivado de la apertura comercial ocasionó que la economía mexicana de "despetrolizara" dando cabida a un incremento significativo de productos manufacturados en las exportaciones totales, entonces se pasó de un 78% de exportaciones petroleras en 1982 a un 11% en 1994 y las exportaciones manufactureras registraron un 14% y un 81% en los mismos periodos. Las exportaciones no petroleras alcanzaron 44 mil millones de dólares, de los cuales 41 mil corresponden a ventas de manufacturas en 1993. En el periodo 1989-1994 el sector manufacturero de exportación creció un 3.4% anual y la economía en general, en promedio, lo hizo un 2.9%, así la tasa de crecimiento anual de las exportaciones se ubicó en 12.8% y el de las importaciones en 22%<sup>183</sup> (Gráfica 11)

<sup>183</sup> SERRA Puche, Jaime. "Renovación y Cambio Estructural Industrial", *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 54, núm. 2, febrero de 1994, p. 7.

Gráfica II  
Composición de las Exportaciones\*



\*Con manufacturera

\*\*Ejemplo-actual

Fuente: SHCP y Banco de México Citado en Arpe Arreola, Pedro y Salinas de Gortari, Carlos (p. cit. varios números de El Mercado de Valores

Para 1994 las exportaciones manufactureras crecen a más del 20% creando una base exportadora más diversificada. En sentido contrario, las importaciones crecen a un ritmo mayor que las exportaciones originando un permanente déficit en la balanza comercial, debido a que las importaciones aumentaron 11.8% en 1989, 13.4 en 1990, 15.1% en 1991 superando los niveles de inversión total ocasionando un déficit en balanza comercial y de cuenta corriente mucho mayor provocado porque las exportaciones crecen lentamente al igual que los ingresos por turismo y otras transacciones<sup>184</sup>, así estos déficits se compensaban con la entrada de capitales, de inversión extranjera y del nivel de reservas internacionales pero para 1989 la balanza comercial se hace deficitaria en 644 millones de dólares, continuando con ese comportamiento en los años sucesivos, en 1990 fue de 3 mil 025, en 1991 de 11 mil 329, en 1992 20 mil 677, en 1993 de 13 mil 480 y en 1994 de 18 mil 463 millones de dólares.

Las empresas se han renovado por las importaciones de bienes intermedios y de capital que realizan integrándose a la economía mundial con la venta foránea de bienes manufacturados, aunque en un ritmo menor que el de las importaciones, como resultado del periodo de maduración de las inversiones (el tiempo que transcurre de la instalación de nueva tecnología hasta la exportación). Debido a la apertura las inversiones ingresaron al país en cantidades mayores ya que se abrieron muchos sectores a la inversión productiva de los particulares (nacionales y extranjeros) creciendo un

<sup>184</sup> CARMONA de la Peña, Fernando. "La inserción de México en la Economía Internacional", en RANGEL, José. (Comp.). *Op. cit.* p. 85.

60% en términos reales, generando más empleos y mejores salarios, con los estímulos a su entrada se pudo financiar los déficits externos y sostener la política cambiaria, monetaria, de reducción de tasas de interés y de estabilización. Así la inversión extranjera acumuló entre 1988 y 1994 48 mil 189.6 millones de dólares<sup>185</sup>, se promulgó una nueva reglamentación en 1989 que permite el 100% de control extranjero en numerosas empresas complementando a la inversión nacional, con lo cual se introducen tecnologías modernas a la planta industrial y el aliento al esfuerzo exportador, al simplificarse el reglamento que regula la Inversión Extranjera se permite aprovechar las economías de escala y la especialización productiva con ésto, captándose un mayor ahorro externo (gracias a la estabilidad macroeconómica que presenta nuestro país en este periodo) que asciende entre 1989 y 1993 a 40 mil millones de dólares que se canalizan a nuevas inversiones y los que se dirigen a la Bolsa Mexicana de Valores permiten financiar a muchas empresas mexicanas<sup>186</sup>, colocando con ello a México entre los primeros receptores de inversión extranjera a nivel mundial y el primero entre países en desarrollo, en la misma forma se expidió el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera donde se instrumenta una estrategia que sistematiza las acciones de diversas áreas que se encargan de identificar y dar seguimiento a proyectos de inversión a través de una red informativa que elimina costos y aumenta la eficiencia en el ciclo de atracción y consolidación de inversiones<sup>187</sup>.

Es aquí donde las empresas adecuan sus tecnologías para producir los bienes de capital e intermedios y así disminuir las importaciones de los mismos a través de programas específicos que permiten a distintos sectores contar con nuevas reglamentaciones, nuevas tecnologías y nuevas formas de organización, estos programas se hayan en una política comercial que asegura el acceso competitivo a insumos y maquinaria de calidad internacional propiciando la especialización y la articulación de la cadena productiva así como la coordinación interempresarial y con las autoridades para eliminar prácticas de competencia desleal con el fin de asegurar la libre concurrencia, la reducción de costos de transacción e incorporar innovaciones en materia tecnológica, de diseño, producción y comercialización.

Así para preservar el ambiente de leal competencia interempresarial se creó la Ley Federal de Competencia que tiene como objetivo asegurar que los mercados tengan el comportamiento adecuado sancionado por autoridades independientes que eviten malos comportamientos y distorsiones en el mercado enfatizando la competencia y el combate a prácticas monopólicas a través de la Comisión de Competencia Económica promoviendo uniones, alianzas o conversiones empresariales para alcanzar el crecimiento del país<sup>188</sup>.

Complementando todas las acciones que en el marco de la apertura comercial fomentan la competitividad económica se encuentran el desarrollo tecnológico, que reformó su marco normativo y la creación de nuevas normas para la promoción industrial y de apoyo a la calidad de los productos, y el impulso a la pequeña y mediana empresa mediante disposiciones jurídicas para la creación de nuevas organizaciones interempresariales como las empresas integradoras que permiten las compras en común, las especialización productiva y el aprovechamiento de economías de escala, apoyadas ésto

<sup>185</sup> ARGÜELLES, Antonio. *Op. cit.* pp. 27 y 55.

<sup>186</sup> SERRA Puche, Jaime. *Op. cit.* p. 5.

<sup>187</sup> SALINAS de Gortari, Carlos. "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)". *Op. cit.* pp. 16 y 29.

<sup>188</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. "Entra en vigor la Ley Federal de Competencia Económica". *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 53, núm. 14, agosto de 1993, p. 25.

y otras con la capacitación y asesoría de varias secretarías de Estado, Cámaras empresariales y Nacional Financiera (NAFIN) quienes promueven programas de capacitación y asistencia técnica para la pequeña y mediana empresas como por ejemplo el Programa de Desarrollo Empresarial de NAFIN, los cursos permanentes, los Programas sobre Gestión Empresarial de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), el Programa de Calidad Integral y Modernización, entre otros<sup>189</sup>.

Finalmente, una de las bases más importantes de la Estrategia de Modernización Económica es la Promoción de las Exportaciones en general como el medio idóneo para impulsar el comercio exterior, generar empleos, fortalecer los salarios reales y recibir las divisas necesarias para financiar las importaciones y ampliar así la demanda y abatir las presiones inflacionarias.

Por lo tanto, debido a las prácticas desleales de comercio exterior que distorsionan los precios internacionales, se expidió una nueva Ley de Comercio Exterior que persigue el establecimiento a nivel federal de un marco normativo sólido que diriga eficientemente el comercio exterior mexicano, promueva la competitividad del país mediante una política comercial que otorgue confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con los intercambios comerciales internacionales<sup>190</sup> y que da énfasis a las normas de plazos para la publicación de resoluciones "antidumping", acceso a información confidencial, etc.

Para la promoción de las exportaciones se dispone de varios instrumentos y con programas de estímulos que apoyan la competitividad de diversos exportadores como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) que permite la importación temporal, sin pago de aranceles, de bienes que se incorporan en la producción de artículos de exportación; el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) que otorga facilidades administrativas y agiliza de trámites de comercio exterior a empresas que exporten más de 2 millones de dólares o el equivalente al 40% de sus ventas, el Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que fomenta la Creación de empresas comercializadoras que aglutinen la oferta exportable de productores pequeños y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK) que autoriza la devolución de impuestos de importación pagados por insumos incorporados a productos de exportaciones a exportadores pequeños o indirectos<sup>191</sup>. De igual forma, el gobierno y el sector exportador empresarial formaron la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) como un foro para solucionar problemas operativos en el diseño de medidas agilizadoras de las actividades de exportación apoyando las iniciativas concretas de ventas foráneas.

Asimismo, dentro de una adecuada instrumentación de la política comercial se formaron elementos acordados para coordinar la promoción de exportaciones dentro de la economía, dando como resultado un comercio exterior bien organizado sin duplicidades administrativas, pero con interferencias burocráticas, corrupción e incompetencia en general, donde la responsabilidad ha descansado en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y otras.

<sup>189</sup> ARGUELLES, Antonio *Op. cit.* pp 16 y 55

<sup>190</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Ley de Comercio Exterior", El Mercado de Valores, México, NAFIN, vol. 53, núm. 15, septiembre de 1993, p. 6

<sup>191</sup> Para una revisión amplia de estos programas ver SAGAHON Hervert, Homero, *Manual Práctico de Comercio Exterior*, México, Difusor Editores y SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial, *Servicios de Apoyo a la Exportación*, México, SECOFI, 1991

Entre todos los instrumentos destacan los fiscales que aplican diversos impuestos al comercio exterior (aranceles) bajo la coordinación de la SHCP en el establecimiento y cobro de éstos a través de la Ley Aduanera y los instrumentos administrativos establecidos por una ventanilla única a cargo de la SECOFI para evitar duplicidades en los trámites de importación y exportación, en la recaudación de impuestos, administración y control aduaneros, formulación y aprobación de leyes y códigos fiscales, coordinados por la SHCP<sup>192</sup>

Dentro de las actividades de fomento y promoción adquiere especial relevancia el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) ya que los instrumentos más utilizados en estos rubros los proporciona éste como son la identificación de oportunidades comerciales para la venta foránea de nuestros productos, de la oferta exportable y la demanda interna por inversión extranjera e intereses extranjeros por invertir en México, la organización de ferias internacionales con el fin de relacionar oferentes con demandantes y ofrecer cotizaciones y operaciones de compra-venta, de exposiciones internacionales en que sólo participan productos mexicanos, de misiones comerciales que son giras de trabajo de funcionarios del gobierno o de organismos descentralizados acompañados de grupos de comerciantes, industriales, empresarios, etc. a un país definido como un mercado potencial o real; y de la asesoría técnica a exportadores e importadores poco familiarizados con la tramitación de exportaciones, aranceles vigentes, costos de fletes, seguros, certificados de origen, nomenclaturas arancelarias, cotizaciones internacionales, términos de comercio internacional (INCOTERMS), etc.<sup>193</sup>

### 2.3. REPERCUSIONES DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

Para 1993 se inició una grave depresión de la economía mundial propiciada por la debilidad productiva de las principales economías industrializadas que causada por los grandes desequilibrios fiscales y monetarios además de la rigidez y distorsión de sus mercados provocaron con esta situación altos índices de ociosidad industrial, obstaculizando la reactivación económica internacional debido a altos niveles de desempleo que conducen a la instrumentación de medidas proteccionistas en los principales mercados y al retro de la inversión productiva de los mismos para buscar países con mayores márgenes de rentabilidad

La economía mexicana resultó gravemente afectada por ser particularmente vulnerable a los vaivenes económicos internacionales, esto fue causado por la apertura económico-comercial que presentó desde mediados de la década de los ochenta y que ha tenido ciertas repercusiones en la economía interna y externa de nuestro país.

La trayectoria del proceso de apertura comercial adquirió relevancia para la recuperación económica de México a través de un esquema económico de corte neoliberal, identificándose así tres grandes grupos de repercusiones abarcando los resultados empresariales, de tipo macroeconómico y los internacionales; en todos estos ámbitos hubo aciertos y hubo errores que solo con el tiempo y la práctica podrán corregirse pero que de hecho ya tienen una fuerte presencia y que al identificarse pueden dar pautas de conducta a todas las medidas que en un futuro perfeccionen este proceso de apertura comercial.

<sup>192</sup> ORTIZ Wadgymar, Arturo. *Op. cit.* p. 158.

<sup>193</sup> *Ibidem* pp. 158-171.

### 2.3.1. **Ámbito Macroeconómico.**

Hemos hecho referencia a todos los recursos empleados para modernizar la economía mexicana y reactivar plenamente su planta productiva, a través de los cuales se dio desarrollo al programa de apertura comercial, se alcanzó el descenso de la inflación manteniendo tasas de crecimiento constantes propiciando con ello un ambiente económico más saludable donde los precios internos respondían a los niveles internacionales con el logro de índices altos de competitividad en precio y calidad. Sin embargo, se careció de una adecuada infraestructura que respaldara estos resultados para obtener otros mayores además, aunado al enorme atraso tecnológico, origina que no se alcancen los niveles de desarrollo en ese campo y se registre constantemente un retroceso aproximado de seis años con nuestros principales socios comerciales, esta falta de infraestructura se refleja en las comunicaciones y transportes que obstaculizan los flujos de intercambio comercial dando como resultado que la apertura no garantice la transformación de la estructura productiva ya que ésta depende más de situaciones internas que de las externas para, finalmente, poder competir con igualdad de condiciones con nuestros socios comerciales y fomentar la articulación de los procesos productivos domésticos con el objeto de alcanzar mayores niveles de eficiencia y competitividad al reducir costos y generar empleos entre la pequeña y mediana industrias.

Asimismo, el proceso de apertura provocó una especialización de la producción destacando el sector manufacturero de exportación haciendo de México un importante proveedor de manufacturas ocasionando con esto que la planta productiva iniciara un proceso de concentración de los estímulos e incentivos en unas cuantas ramas productivas, descuidando otras que requerían de atención inmediata (como es el caso del sector agropecuario) motivando una creciente dependencia del exterior en cuanto a bienes de capital e intermedios se refiere y muchas veces de tecnología (de hecho atrasada) que se proporciona a países en desarrollo, además de que muchos productos mexicanos exportables encuentran serias restricciones a su entrada en otros mercados como es el caso del tabaco, calzado, textiles, acero y aún entre muchos otros, a pesar de todo esto se hace patente el deseo de explotar las ventajas comparativas y competitivas del país a nivel internacional dentro de muchos sectores productivos orientados a actividades de exportación.

En el mismo sentido, al existir una preferencia por fomentar las actividades productivas orientadas hacia el exterior se descuidó el mercado interno el cual se caracteriza por, nuevamente, una gran concentración de los procesos productivos en los grandes centros de consumo provocando que muchas regiones del país sufrieran por falta de atención en servicios públicos y que se presentaran mayores índices de pobreza extrema y a pesar de Programas dirigidos a este sector no se alcanzaron a cubrir todas sus necesidades (Solidaridad) con lo cual se generaba una gran inconformidad y hacia que los sectores políticos entraran en grandes discusiones creando un clima de inestabilidad en el aparato político.

### 2.3.2. **Ámbito Empresarial**

La estructura de la plantilla empresarial mexicana presenta un 99% de predominio de las empresas pequeñas y medianas lo cual provoca que difícilmente todas éstas sean capaces de enfrentar la competencia internacional adecuadamente en términos de diversidad de productos o servicios, calidad y productividad de los mismos.

Las empresas extranjeras presentan nuevos procesos, productos, precios y calidades a los que las empresas mexicanas no tienen la capacidad de igualar por lo que se les dificulta cambiar intempestivamente sus procesos productivos, dentro del marco de un proceso de apertura comercial, debido a que se carece de financiamiento, capacitación y tecnología de punta

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC) puso de manifiesto esas limitantes del sector empresarial debido a que dentro de ese mecanismo se enfrentaba la competencia de naciones con un grado de desarrollo económico superior al de nuestro país

Lo anterior implica que se revisaran los sectores que podrían enfrentar la competencia de la apertura sin requerir de apoyos gubernamentales destinando los recursos disponibles hacia aquellos sectores de la economía que debían ser protegidos para conservar la estabilidad de la economía mexicana en general

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos del gobierno y dada la abrupta apertura comercial muchas empresas principalmente medianas y pequeñas se vieron obligadas a dar por terminadas sus actividades, situación provocada por los distintos grados tecnológicos empleados en la producción de artículos extranjeros con niveles de competitividad y productividad verdaderamente inalcanzables para la industria mexicana, esta situación va unida a la falta de una mentalidad exportadora, ya que exigen apoyos que ya existen pero que se desconocen, como son los programas ALTEX, PITEX, ECEX, COMPEX, etc.; también desconocen la competencia, no alcanzan niveles competitivos pero presentan cierta inclinación por conocer esos mecanismos de incentivos a la exportación, por lo tanto, aproximadamente un 30% de la planta productiva industrial ha cerrado y el otro 70% tienen que cambiar su mentalidad y la manera de producir para orientarse a la exportación

Por esta razón aparecieron como alternativas para evitar la desaparición de la plantilla empresarial los mecanismos de: vinculación estratégica (subcontratación) entre empresas de diferente tamaño consistiendo en la producción de partes, componentes o productos enteros por una empresa de menor tamaño a partir de un contrato con otra de mayor tamaño, representando una división del proceso productivo en distintas etapas que se complementan formando un proceso único; empresas maquiladoras, es decir, empresas pequeñas o medianas que venden sus productos a empresas grandes con fuerte capacidad exportadora creando de cierta manera monopolios que perjudican a toda la base empresarial; asociaciones interempresariales, aquí varias empresas con una misma orientación productiva se reúnen para llevar a cabo actividades conjuntas imposibles de ser realizadas por una sola empresa solucionando problemas relacionados con la adquisición de insumos, para la producción y a la distribución de productos, minimizando costos y compartiendo riesgos en actividades de exportación, y empresas comercializadoras se que erigen como un intermediario en la compra y distribución de diferentes empresas informando los niveles necesarios de competitividad en la generación de mercados en calidad, precio, diseño, innovaciones tecnológicas, nuevos productos y competidores generando así vínculos interempresariales a través de sus operaciones de compra-venta nacional y de sus servicios de representación.

A pesar de todo lo anterior, las actividades de exportación se incrementan durante todo el periodo del proceso hasta alcanzar un nivel preponderante dentro del sector de la economía mexicana principalmente de productos manufacturados, aunque deberán enfrentar un ambiente más proteccionista cada vez y restricciones que las desalentarán en algunos mercados pero que, gracias a

los acuerdos de libre comercio suscritos por el país, serán recibidos por otros mercados en condiciones preferenciales.

De la misma forma, habrá que cambiar drásticamente los ciclos de producción para abatir costos que se ven reflejados en el precio final de los artículos o servicios pero sin demeritar la calidad que se exige en la mayoría de los mercados internacionales, de esto dependerá la efectiva penetración de productos mexicanos en el propio mercado doméstico y en los internacionales, es decir, lograr que se mantenga una aceptable presencia de éstas y que se nos reconozca como exportadores constantes con calidad y precio y prefiriéndose a los productos de nuestras empresas sobre toda una lista de opciones a la elección del potencial consumidor.

### 2.3.3. **Ámbito Internacional**

Tal vez la repercusión más trascendental de la apertura comercial es la necesidad que presentó el mercado mexicano de diversificar el destino de las exportaciones y productos en medio de fuertes tendencias como la Globalización de los procesos productivos y la Conformación de Bloques Económicos Regionales

A lo largo de la administración Salinista, apoyados en la excelente presencia diplomática mexicana, se planeó una Estrategia de Exportación que diversificara las relaciones comerciales para dejar de depender del mercado estadounidense que ponía a nuestro país en desventaja y lo hacía vulnerable al comportamiento económico de aquel país

De esta manera se perseguía que las exportaciones aumentaran (proporcionalmente a la disminución de las importaciones) para corregir el déficit comercial existente a lo largo de todo el proceso de apertura, con lo que se permitía asegurar el acceso a diferentes mercados, se reducían barreras no arancelarias, se lograrían solucionar problemas comerciales y aumentaría el intercambio de bienes, servicios y capitales.

Este nuevo esquema de relaciones comerciales tomó forma bajo la negociación de Tratados de Libre Comercio para incrementar el comercio y la inversión además de que al aglutinarse en grupos regionales (bloques) se compite con otros bloques por los mercados en consumo potencial y nichos de venta de productos diferenciados.

En este aspecto se considera que el 80% del comercio mexicano se efectúa con países con los que se tiene cualquier tipo de acuerdo comercial y un 60% del déficit comercial se debe a la relación comercial con EUA, Europa y Asia.

Por el surgimiento de centros financieros, comerciales y de innovación tecnológica el gobierno mexicano decidió desplegar una estrategia que abarcara estos centros y otorgara a nuestro país una inmejorable presencia y participación en ellos, principalmente con la Unión Europea, Asia del Pacífico, América Latina y América del Norte.

Las negociaciones con estas zonas favorecen el acceso de las exportaciones mexicanas a las mismas, así como, consecuencia de la apertura, las exportaciones de esos países pueden competir con las nacionales en reciprocidad.

Las estrategias de negociación deben considerar las heterogeneidades de cada zona para instrumentar distintas estrategias de relación, en acceso a mercados y en comercialización de productos mexicanos, además de hacerlas congruentes al sistema multilateral de comercio vigente, este tipo de estrategias nos ocupará en el siguiente capítulo por lo que nos limitaremos a enunciar la situación imperante en cada zona además de la respuesta en foros comerciales y financieros como lo son la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT.

#### **a) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).**

México tuvo acceso de pleno derecho a esta organización desde mediados de 1994 y su entrada es una de las repercusiones más relevantes del proceso de apertura comercial en el país y de la evolución de la economía en general durante la administración Salinista, ya que este grupo de países se considera en conjunto un bloque de países industrializados aunque agrupa a países con un nivel similar al de México como lo son Portugal, Turquía, Grecia o Irlanda. Nuestro país había participado como observador dado a que los principios de no discriminación y trato nacional son compatibles con la legislación económica mexicana y permite la diversificación de nuestras relaciones económicas internacionales al complementar producciones con otras naciones para lograr una economía plenamente desarrollada. Con la adhesión de México a la OCDE se dejó de participar en foros de países subdesarrollados como el grupo de los 77 y otros que no le son compatibles, pero sin embargo se aprovecha el contacto con economías de mercado más grandes y con más experiencia en campos como el empleo, la política económica, los movimientos de capital, los mercados financieros, etc. De la misma forma, a pesar de las profundas desigualdades existentes con los 24 países restantes, México en la OCDE puede corregir esas diferencias a través del intercambio informativo y de experiencia de aquellas con lo que puede ampliar sus posibilidades de crecimiento, aprovechar más espacios en el comercio internacional y complementar el ahorro interno con el externo, al contar con mayores financiamientos a menores costos, reclasificar su deuda externa, etc. Comprometiéndose a seguir con el proceso de liberalización económica general mejorando las condiciones internas para lograrlo.

#### **b) Ronda Uruguay del GATT.**

Como ya lo señalamos la adhesión mexicana al GATT fue el inicio en forma del proceso de apertura comercial en 1986, el principio de la Ronda Uruguay marcó la participación de pleno derecho de México en ese organismo donde nuestro país tenía bien delimitados sus puntos de interés: la reducción y eventual eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para productos industriales; el acceso ampliado a diferentes mercados sin tener que realizar ajustes a la estructura arancelaria debido a la reducción existente en esa materia en nuestro país, reglas de comercio que sean compatibles con las domésticas, buscar un equilibrio entre la eliminación de "dumping" y evitar que las investigaciones sobre el tema sean causa de hostigamiento comercial, y la creación de una nueva organización de comercio multilateral que refuerce al GATT como institución.

En realidad la conclusión de esta ronda de negociaciones fue muy benéfica para México logrando parte de sus objetivos en este foro, en acceso a mercados se obtuvieron reducciones arancelarias y la eliminación de barreras no arancelarias para las exportaciones nacionales hacia mercados internacionales; la integración del sector textil a todos los principios y normas del GATT;

aplicar el trato especial y favorable para países en desarrollo y acceder a distintos mercados en condiciones equitativas con otros países del Sistema Multilateral de Comercio para la aplicación clara y precisa de subsidios, derechos compensatorios y antidumping que combatan comportamientos desleales y hostigamiento comercial, disciplinar la aplicación de salvaguardias mediante el principio de no discriminación resolviendo eficazmente las diferencias en el seno del GATT, y entre los nuevos temas se logró una mejor protección a la propiedad intelectual, liberalizar el comercio de servicios particularmente los de mano de obra y que la liberalización comercial unilateral alcance mejores accesos para nuestras exportaciones.

Sin embargo, todos esos logros se minimizan al conformarse Bloques Económicos bien delimitados donde las normas de origen, levantándose como serios obstáculos técnicos al comercio exterior, desvían el comercio en vez de complementar mercados, cuyos efectos dañan seriamente a los que no forman parte de ellos conduciendo a una guerra comercial interbloque que genera la agudización del proteccionismo comercial frente a terceros países. En este sentido la posición de México en negociaciones comerciales fuera del GATT se hacen competitivos en éste por la licencia de tomar parte en acuerdos regionales o bilaterales con el fin de aumentar su competitividad, entre los que destacan por su importancia las que a continuación enunciamos:

#### **e) Unión Europea (UE).**

Europa es el segundo socio comercial y el segundo inversionista en México, sus doce miembros (quince para 1995) constituyen un mercado único que suprime obstáculos físicos, técnicos y fiscales entre ellos, circulando sin restricción individuos, bienes, servicios y capitales. La demanda de nuestras exportaciones en la UE se ubica alrededor de 14% y hacemos un 15% aproximadamente de importaciones de esa zona, el marco que regula nuestras relaciones comerciales con esa zona es el Acuerdo-Marco de Cooperación Económica entre México y la UE de 1991, que coloca a México ante uno de los mercados más dinámicos mundialmente al aportar cerca del 25% de las transacciones comerciales internacionales, ese Acuerdo-Marco proporciona alternativas en industria, propiedad intelectual, transferencia de tecnología, servicios financieros, turismo, transporte y telecomunicaciones; para las empresas mexicanas significa aprovechar el mercado más amplio después del de América del Norte con una perspectiva del logro de un Acuerdo de Libre Comercio con esta región.

#### **d) Cuenca del Pacífico.**

Esta zona no es precisamente comercial ya que no ha instrumentado ningún tratado de libre comercio para la reducción arancelaria, sin embargo, se perfila como la región más dinámica comercialmente hablando, para México es el tercer mercado más importante para productos mexicanos, con un comercio anual que sobrepasa los 3 mil millones de dólares, además de ser una fuente importante de inversión extranjera donde ocupa el cuarto lugar para nuestra nación. México no posee una gran presencia en este conglomerado de países pero sí participa en muchos de sus organismos a través de los cuales debe promover la demanda de nuestros productos con un conocimiento amplio de los mercados de la región, en la cual la Conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (PECC), el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PHÉC) y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) adquieren relevancia para México ya

que se participa en ellos y representan una excelente oportunidad para el desarrollo del comercio exterior, la diversificación de mercados, la cooperación económica, el suministro de tecnología para México además de perspectivas de conformar una zona de libre comercio en la Cuenca del Pacífico para el año 2020 donde sería factible la participación de nuestro país.

#### e) América Latina.

Con esta región México mantiene lazos muy estrechos derivados de la identidad cultural, histórica y similitud social, pero que difieren enormemente en los vínculos económicos y comerciales ya que los intercambios de ese tipo representan menos del 4% del comercio exterior de México. Al mantenerse flujos comerciales mayores con EUA, México se convierte en una especie de líder en la zona haciendo las veces de puente entre América Latina y EUA, nuestro país debido a la diversificación propugnada por la apertura comercial.

Varios países latinoamericanos entre los que destacan por su importancia el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile de 1991, el Acuerdo Marco México-Centroamérica de 1993, el Acuerdo Comercial México-Costa Rica de 1994, el Acuerdo Comercial México-Colombia-Venezuela de 1994 y las negociaciones tradicionales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); entre los principales obstáculos que se levantan para lograr la integración latinoamericana predominan la carga de la deuda externa, la adopción generalizada de restricciones no arancelarias, la falta de seguimiento en la consecución de metas y compromisos y los problemas político-sociales que parecen eternizarse en la zona.

#### f) América del Norte.

Este bloque de tres naciones merece mención aparte debido a que México forma parte de una región económica considerada como la más grande del mundo con más de 360 millones de consumidores potenciales y que dada nuestra cercanía geográfica se convierte en nuestros principales socios comerciales existiendo una enorme complementariedad entre las tres naciones: EUA, Canadá y México, donde más del 70% de nuestras exportaciones se dirigen al primero, siendo a la vez su tercer socio comercial más importante y el primero para México. A partir de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC) suscrito por estos tres países a través del cual se persigue asegurar el acceso de exportaciones mexicanas a los mercados locales de sus contrapartes y generar más empleos para los mexicanos en nuestro territorio, con el TLC las transacciones con EUA aumentarán y con Canadá se crearán en muchos aspectos debido a la eliminación de barreras al comercio y a la competencia justa, se incrementará la inversión y se protegerán los derechos de propiedad intelectual, con lo que a pesar de asociarnos con dos economías visiblemente más desarrolladas económicamente que nuestra nación los provechosos se verán en el mediano plazo, quizá en cinco años, al lograrse reducir paulatinamente los aranceles, se contemplen los resultados de este TLC en la economía mexicana, debido a que actualmente la planta productiva registra niveles bajos de innovación tecnológica para fomentar la competitividad y eficiencia del aparato productivo mexicano para lograr que los productos del país tengan la suficiente calidad, precio y competitividad a nivel externo. La liberalización económica mexicana fue parte de la estrategia de integración explícita hacia los EUA, hoy el TLC confirma su aspecto comercial del cual se debe aprovechar todos sus ámbitos con la correcta política económica y comercial de nuestro país.

Todas las repercusiones del proceso de apertura comercial denotan que el camino seguido por México ha sido el correcto, aunque se debe transitar con tiempo para evitar mayores efectos adversos, los logros de la administración de De la Madrid y de Salinas de Gortari fueron en su mayoría favorables para el país, a pesar de ello, no se ha logrado superar el status de país en desarrollo debido a la falta de una infraestructura fuerte y sólida que sustente este proceso de apertura, sin embargo, la excelente presencia mexicana en las corrientes de intercambio y organismos multilaterales de comercio y finanzas ofrecen un panorama que se vislumbra alentador para un país como México que ha utilizado los recursos a su alcance para destacar en el ámbito económico internacional abarcando todos los aspectos posibles.

Finalmente, debe planearse una política comercial acorde a las realidades de la economía mexicana para facilitar el desenvolvimiento de un proceso de apertura por lo que se requiere aprovechar las ventajas comparativas y los recursos disponibles, estimular las exportaciones no petroleras al integrar el proceso productivo nacional, planear estrategias que consideren las tendencias de globalización y de formación de bloques comerciales especializados; ampliar la reconversión industrial; diversificar la oferta exportable incorporando a las actividades exportadoras a las pequeñas y medianas empresas; apoyar las formas de vinculación estratégica empresarial (subcontratación, maquiladoras, comercializadoras y asociaciones interempresariales), fomentar una política cambiaria que otorgue competitividad a nuestros productos exportables, dar igualdad de condiciones a los productores mexicanos en apoyos fiscales, deducción de impuestos, exención del IVA, proporcional financiamiento y una promoción efectiva de las exportaciones, dar prioridad a la comercialización externa de productos mexicanos a través de empresas de comercio exterior y participar en foros multilaterales y bilaterales de comercio para acceder a los grandes Bloques Económicos Regionales.

De acuerdo a la anterior serie de medidas y comportamientos macroeconómicos, se concluye que la apertura económica mexicana conjunta todas las modificaciones de la política comercial que tengan el objeto de reducir la protección arancelaria para facilitar la entrada de mercancías extranjeras a través de aranceles bajos, sometiendo a la industria y a la agricultura a una mayor competencia exterior con el fundamento del comercio sin obstáculos, la eliminación de prácticas comerciales desleales en el seno del GATT, adaptándose a las nuevas formas de proteccionismo comercial de sus principales socios y a las diversas respuestas que hay para evitarlas, asimismo, se buscaba la creación de un ambiente competitivo local para cambiar la mentalidad empresarial por una donde predominen la competencia y la innovación, abatiendo con ello la ineficiencia del mercado, logrando así mayor dinamismo en la estructura productiva; se intento diversificar las exportaciones con el afán de disminuir el déficit comercial y consolidar el modelo de desarrollo de economía abierta y modernizar a las empresas mediante la importación de bienes de capital con tecnología avanzada creando así un mercado potencial consumidor consciente y selectivo.<sup>194</sup>

Durante el periodo de 1983-1987 se observó un crecimiento insignificante ya que el promedio del PIB a precios constantes fue del 0.1% con un estancamiento industrial que presentó un crecimiento anual de 0.5%, la inflación alcanzó el 80.7%, aumentan la deuda externa, el desempleo y el subempleo.<sup>195</sup> Así no hubo un éxito rotundo en la aplicación de la política comercial de apertura económica seguida en este lapso a pesar de que la balanza comercial fue superavitaria (Cuadro 11).<sup>196</sup>

194. ROSA Mendoza, Juan Ramiro de la *Op. cit.* p. 88

195. RIVERA Alvarado, José Salvestre *Op. cit.* p. 64

196. GÓMEZ Chabán, Carlos. "La política comercial y estructural del Comercio Exterior México 1983-1992", en TURNER Durango, Ernesto H. *et al. Op. cit.* p. 114

se tuvieron resultados a corto plazo pero no se alcanzó el supuesto objetivo de propiciar la eficiencia y la competitividad del aparato productivo

Cuadro 81  
México: Balanza Comercial 1987-1992.  
Millones de Dólares.

Año	Exportaciones (19119)	Variancias	Importaciones (12119)	Variancias	Saldo
87	14111.0	-----	18117.7	-----	-1584.7
88	20992.1	29.4%	24668.4	26.7%	-1366.3
89	21328.9	4.6%	16617.0	-30.7%	6711.9
90	22111.0	3.1%	8111.0	-40.1%	13999.1
91	21111.0	4.5%	11111.0	13.6%	10000.0
92	11111.0	10.1%	11111.0	13.6%	0.000.0
86	16611.0	26.3%	11111.0	-13.6%	4999.0
87	20992.1	25.8%	11222.2	-1.8%	9869.9
88	20769.1	-0.8%	18111.2	6.0%	1666.0
89	22764.9	10.7%	21111.0	23.9%	-444.0
90	26771.1	17.6%	29776.4	27.3%	-3005.3
91	26888.8	0.5%	18111.0	-28.1%	11329.0
92	21111.0	2.1%	49111.0	26.2%	-26000.0

Fuente: Banco de México. *Indicadores Económicos del Comercio Exterior*

En primer lugar, no se generó un aumento de importaciones debido a las devaluaciones del tipo de cambio, esto sólo se alcanzó con la apreciación del peso dentro de un tipo de cambio real, en segundo término, al existir una mayor competencia exterior se provocaron cambios en los precios relativos de las mercancías eliminando distorsiones por el proteccionismo, ello se debe a que ya se da una interacción exterior-interior en el mercado y se evitan las diferencias de precios; en un tercer sitio la industria local se pudo reestructurar eficientemente con una mejor reasignación de recursos, con nuevas inversiones, nuevos proyectos, etc.<sup>197</sup>

Preliminarmente, la apertura fue satisfactoria ya que aumento el comercio exterior en relación al PIB yendo de 16.84% en 1983 a 19.11% en 1987 y con una participación en aumento, observando también que la participación de las exportaciones petroleras dentro de las totales tiende a la baja pasando del 70.10% en 1983 a 53.40% en 1987 (Cuadro 12)<sup>198</sup>, se inició y prosiguió con un programa de reconversión industrial, se elevaron los niveles de inversión, hay una marcada preferencia por las actividades de exportación de la producción doméstica hacia mercados foráneos; los niveles de importación, a pesar de ser elevados, fueron satisfactorios, se consolidó el crecimiento económico, etc.<sup>199</sup>

197 TEN Kate, Adrian. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes." *Op cit* pp 521-522.

198 GÓMEZ Chiñas, Carlos. *Op cit*, p 135

199 TEN Kate, Adrian. *Ibidem* pp. 522-523.

Cuadro 12  
Participaciones relativas de las exportaciones, importaciones  
en el PIB y en las exportaciones totales.

Año	Exp./Imp./PIB	Exp./Tot. PIB	Exp. Men. Exp. Tot.	Exp. Porcent. Exp. Tot.
83	16.84	12.47	24.54	76.11
84	16.00	12.44	29.67	69.30
85	17.92	12.10	19.26	63.70
86	17.83	12.43	16.63	56.80
87	16.41	12.15	41.01	51.80
88	16.00	12.00	64.13	69.10
89	22.30	12.71	66.10	67.80
90	24.55	14.40	67.82	64.00
91	26.74	15.91	68.14	63.80
92	27.08	15.76	67.77	65.60

Fuente: <sup>1</sup> Dirección General de Aduanas del IMSS, del Banco de México (Indicadores Económicos)

En el aspecto inflacionario se observa que esta anomalía no se pudo frenar, por el contrario, hizo que se agudizara la recesión económica, sin embargo, se indujo hacia la eficiencia microeconómica y consolidó la estabilidad macroeconómica, a pesar de que el proceso de apertura comercial fue unilateral y sin reciprocidad de los socios comerciales de México. Actualmente, se considera este proceso como irreversible, ya que tendría un altísimo costo dejar de aplicarlo, por lo cual se hace indispensable la promoción de las exportaciones, el apoyo de la pequeña y mediana empresas, así como la definición de una política industrial totalmente adecuada.

De esta forma, el proceso de apertura comercial se complementó con una serie de medidas entre las que destacan la reforma al sistema aduanero, la limitada liberación del mercado financiero interno; la flexibilidad de la ley que regula la inversión extranjera directa, la desregulación de algunos servicios y la privatización de empresas públicas (principalmente la desnacionalización de la banca).<sup>200</sup>

La reestructuración económica que se ha basado en la reorientación productiva hacia el exterior y en la apertura del mercado nacional ha tenido éxitos y límites, en general las políticas de estabilización económica tuvieron resultados positivos al mantener en equilibrio las finanzas, las tasas de interés, la inflación y la balanza comercial en las primeras etapas de éstas, tal situación coadyuvó a la formación de un nivel adecuado de divisas para asignar los recursos disponibles, eliminar el sesgo antiexportador y lograr el aprovechamiento de las ventajas comparativas y competitivas de nuestra economía.

Sin embargo, la Estrategia de Modernización Económica no fue la adecuada ya que el nivel de crecimiento del sector externo no ha sido relevante, en particular las exportaciones, al observarse constantes déficits comerciales que afectan la balanza de cuenta corriente; si bien se logró un crecimiento constante, éste no alcanzó los niveles deseados, disminuyó la inflación pero se concentró la riqueza y se agudizaron diversos problemas sociales, por lo anterior, el crecimiento debe (y se recomienda) ser paulatino para evitar cuellos de botella en el aparato productivo, ineficiencia en la infraestructura y el surgimiento de una mayor inflación y de ciclos de crisis económica; a pesar de todo durante la modernización económica se rebasaron los objetivos en el financiamiento del déficit comercial y de cuenta corriente, manteniendo elevadas reservas monetarias para enfrentar salidas de capital extranjero y sostener el tipo de cambio como un ancla para la estabilización de precios.

<sup>200</sup> TEN Kate, Adriann *Ibid* p. 521.

El ambiente en que se desarrolló la Apertura Comercial fue inapropiado respecto a los precios de productos extranjeros, flujos comerciales y políticas económicas de naciones más desarrolladas que han iniciado un período de contracción económica a nivel mundial, por lo que se hace prioritario el crecimiento con criterios selectivos dentro de nuestros mercados domésticos y extranjeros. En medio de un ambiente propicio se crearon grandes grupos financieros y empresariales altamente competitivos cuyos efectos se reflejaron en mayores volúmenes de exportaciones y empleo, y en inversiones para investigación y capacitación que solo a grandes escala se pueden lograr.

En el sector industrial se carece totalmente de una dinámica tecnológica propia que responda a las necesidades de la planta productiva en forma de innovaciones a la producción, no se aprovechan las economías de escala, productos del tamaño y de la estructura del mercado doméstico y del potencial exportador, también no se ha fomentado la integración de las cadenas productivas locales y el beneficio de un proceso productivo que evite las contracciones de producción y consumo y los problemas que de ellos derivan: rezagos en la producción de bienes de capital e intermedios, falta de infraestructura, desempleo, etc., de la misma manera en la modernización se han fomentado ciertos sectores industriales y productivos en detrimento de otros.

En el sector externo, al existir una menor injerencia estatal en la economía con la adopción de la deregulación económica y de nuevos procedimientos administrativos, se ha podido detectar que la cadena de exportación de proveedores hasta consumidores y desde los estudios de pre-inversión hasta la comercialización final de los productos no se ha modernizado debido a que no se ha tenido una verdadera mentalidad exportadora provocando la lenta penetración de mercados exteriores por exportaciones mexicanas. Entre los problemas que presentan los programas de estímulos a la actividad exportadora, a pesar de que son una buena alternativa para que la base empresarial inicie negocios internacionales, destaca el principal de que nuestras empresas no cuentan todavía con una estructura productiva que les permita acceder a ellos y mantener una constante presencia para ser objeto de recomendaciones de oportunidades de inversión o de demanda de productos por una parte de las autoridades encargadas de estas actividades. Con todo, el éxito de las actividades de promoción a las exportaciones es notorio y permite al país sostener una buena presencia en este tipo de medidas a nivel internacional.

Los resultados, en general, han sido favorables para la economía mexicana pero se debe identificar la desaceleración económica originada por la inestabilidad económica mundial que provoca cuadros de reducción de consumo debidos al desempleo y al subempleo, la reducción de actividades de algunas industrias (ineficientes) por la apertura a la competencia externa, la reestructuración de procesos productivos a nivel externo que provocan el apuro echamiento de la mano de obra barata de nuestra nación y la política ciertamente rígida de parte de la banca comercial para el otorgamiento de financiamiento y crédito.

Con la estabilización de las principales variables macroeconómicas se logrará la reactivación económica que aún, a pesar de todos los logros, no cuenta con una credibilidad absoluta por parte de los inversionistas extranjeros, por lo que se deduce que habrá que realizarse más que una deregulación a la inversión extranjera y una reducción arancelaria para dar certidumbre a la permanencia de una apertura comercial en México.

El Comercio Exterior Mexicano si es bien ha crecido no se encuentra muy diversificado y existe una alta concentración en productos y mercados lo cual lo hace vulnerable a condiciones

externas, para corregir esta situación y hacer de las exportaciones el motor del crecimiento y desarrollo económicos se debe crear un ambiente propicio y seguro con la eliminación de obstáculos que lo limiten y utilizando las negociaciones comerciales para aprovechar sus acuerdos como veremos más adelante. Para promover las exportaciones a nivel internacional es necesario contar con esquemas e incentivos fiscales aceptados internacionalmente y otras medidas que hagan de la actividad exportadora una actividad rentable y atractiva, con lo cual se demostraría el potencial de México, que podría significar en el mediano plazo la salida de la crisis y alcanzar mejores niveles de bienestar para el país.

En México los resultados de la apertura comercial no se hicieron esperar fundamentándose en todas las medidas de sus periodos de origen y desarrollo.

Los efectos fueron en balance bastante positivos pero también hubo áreas donde aún prevalecen atrasos considerables que la apertura no va a solucionar, estos se ubican principalmente en la infraestructura económica del país que no está capacitado, todavía, para un programa como ese; el sector empresarial ha sido el más afectado por la falta de tecnología que mejore sus procesos productivos y genere más empleos y un nivel mayor de bienestar para los consumidores mexicanos; si se sigue careciendo de tal infraestructura todos los esfuerzos por mantener la apertura serán más vulnerables tanto interna como externamente.

A pesar de todo, el afán por aprovechar la apertura se hace patente el cambiar el ritmo de exportaciones y cambiar la mentalidad de los productores en comercio exterior y, siguiendo la misma línea, los diversos acuerdos con las principales zonas económicas a nivel mundial le proporcionarán a México muchos beneficios pero a un costo muy elevado dados los atrasos que presenta la economía en general.

Sin embargo, al instrumentarse estrategias de negociación y comercialización para nuestros productos y servicios, alejarán cada vez más, a largo plazo, a nuestro país de la postura de país en desarrollo y le permitirán aprovechar las oportunidades de crecimiento para la economía en general.

## **CAPITULO 3**

**La Estrategia de Comercio Exterior  
Mexicano ante la Conformación de  
Bloques Económicos Regionales.**

## CAPITULO 3

### LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES.

Simultáneamente a la estabilidad de las principales variables macroeconómicas, durante la administración Salinista se planó una Estrategia de Comercio Exterior que tuviese como fin el contribuir al desarrollo del país a través del equilibrio de la balanza comercial, para exportar un poco más de lo que se importa y tener a la mano reservas de divisas con las que hacer frente a problemas de diversas índoles y principalmente para poder aumentar el estado de bienestar de la población del país.

A principios de la presente década, el contexto internacional se caracterizó por la emergencia de las tendencias macroeconómicas de la Globalización Económica y de la Conformación de Bloques Económicos Regionales dentro de un ambiente económico mundial que tras el término de la Guerra Fría con su esquema bipolar de poder dio pie a una multipolaridad económica, paralelamente a una unipolaridad transitoria de EUA en la economía internacional la cual no pudo sustentarse debido a problemas macroeconómicos sufridos por ese país en los últimos años. Tal fue el ambiente en que aparecieron tres grandes Bloques Económicos en América del Norte, Europa y Asia, con altos matices proteccionistas y de defensa comercial de unos respecto a los otros, originando un poder de la Triada en el que se empieza a compartir la hegemonía mundial entre las cabezas de cada bloque: EUA en Norteamérica, Japón en Asia y Alemania en Europa registrando altos niveles de intercambio comercial en el ámbito intraregional.

Para el caso de México, se hizo necesaria una delimitación dentro de la Estrategia de Comercio Exterior basada en la apertura comercial y económica desde un punto general y otro particular.

La Estrategia General de Comercio Exterior se orientó a cimentar y a crear los instrumentos necesarios, que a nivel interno, harían posible diversificar las relaciones comerciales del país. En este aspecto la participación gubernamental fue determinante, ya que del gobierno mismo surgieron los planteamientos necesarios para rodcar al aparato productivo de un ambiente propicio para su funcionamiento.

El papel de las instituciones encargadas del Comercio Exterior fue importante ya que las actividades de fomento corrieron a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); las de promoción, de la SECOFI y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT); y las de financiamiento del BANCOMEXT y de Nacional Financiera (NAFIN).

Del trabajo de esas instituciones, surgieron los programas de fomento a las exportaciones donde se reconoció el protagonismo de las empresas mexicanas que debían ser apoyadas, para que en etapas posteriores pudiesen incursionar en mercados externos a través de sus actividades de exportación, entre los programas de este tipo destacaron el de Importación Temporal para la Producción de Artículos de Exportación (PITEX), las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), la Devolución de Impuestos a la Importación (DRAW BACK) y el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) que bajo la coordinación de la

Comisión para la Promoción de las Exportaciones (COMPEN) apoyan a las empresas mexicanas con incentivos fiscales, aduaneros, administrativos y de enlaces comerciales a nivel externo.

Entre las actividades de promoción del BANCOMIENT sobresalen las misiones comerciales, las ferias y exposiciones internacionales, entre otras, teniendo por objeto la promoción y seguimiento de los productos mexicanos en mercados externos para elevar sus ventas con ayuda de las consejerías comerciales donde se localiza la demanda existente de exportaciones mexicanas, la identificación de nichos de mercado, tendencias en el consumo y, en general, la situación que guardan los mercados meta de los productos de nuestro país.

Por su parte, el financiamiento es el renglón más importante para la adecuada operación de las empresas dedicadas a la exportación, ya que sin este apoyo no podrían producir ni para el mercado doméstico ni para el internacional, aquí se destacan los principales problemas de los que adolece la planta empresarial nacional principalmente pequeña y mediana para acceder a dicho financiamiento, los cuales se erigen como obstáculos para una mayor actividad en los movimientos de exportación.

En gran medida, todas las acciones anteriores propiciaron que la estructura productiva tuviera apoyos similares a los que se reciben en otros países, pues se consideró que, en primer lugar, debía existir un ambiente nacional adecuado para el desarrollo de las empresas mexicanas que incursionarían en los mercados internacionales con niveles aceptables de competitividad y productividad además de precios y calidades congruentes con los exigidos por la economía internacional.

Por otro lado, la Estrategia Particular de Comercio tuvo que enfatizar que las negociaciones multilaterales estilo GATT, es decir, de alcances mundiales, ya no respondían a los requerimientos de la mayoría de los países, por lo que éstos se orientan a limitar el número de países para facilitar el manejo de las negociaciones comerciales y hacerlas menos engorrosas para inducir un mayor aprovechamiento de las ventajas de los países participantes, así surgieron los Bloques Regionales de Comercio que en planes futuros serían Económicos en su totalidad, destacando 3 por los niveles de intercambios comerciales realizados con ellos y que por orden de prioridades son: América del Norte, la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico Asiático, además de que se encuentra en plenos intentos de recuperación para integrarse al de Norteamérica, la América Latina.

En cada uno de éstos se destaca la evolución de las relaciones de México con los principales de socios de cada Bloque, es decir, con Canadá, EUA, Alemania, Francia, España, Japón, Colombia, Venezuela, entre otros, revisando los niveles de exportación e importación obtenidos con ellos, además de la descripción de la situación general del mercado de cada zona para tener una idea cercana del comportamiento que debe seguirse en ellos.

Con Norteamérica se destacan las ventajas y desventajas de nuestro país de participar en el Tratado de Libre Comercio (TLC); en la Unión Europea (UE) se subraya que los intercambios son más bien de cooperación técnica y científica; mientras que en la Cuenca del Pacífico Asiático (CPA) se participa paulatinamente en los principales foros de tipo económico de esa zona para tener posibilidades de integrarse al centro económico más dinámico de los próximos años y en América Latina se enfatizan los acuerdos comerciales que tienen muchas más limitantes que campos de acción por lo que se han dejado de lado, por el momento, ya que se registran con ella niveles muy bajos de intercambio comercial.

Asimismo, con cada Bloque se destaca la Estrategia que siguió el Comercio Exterior Mexicano durante el periodo 1988-1994, así en Norteamérica la Estrategia se delineó en forma bilateral con EUA y Canadá, tolerando el nivel asimétrico que presentaban los intercambios comerciales; en la UE la Estrategia se orientó más hacia el campo bilateral que al multilateral pero persistiendo ambos en las relaciones comerciales, en esta región se presenta un marcado proteccionismo para las exportaciones mexicanas, provocando que paulatinamente ésta deje de tener importancia ya que la cooperación que se obtiene puede conseguirse de Norteamérica o la CPA; en lo que respecta a ésta última fue de vital importancia debido a que se ingresó a los principales organismos empresariales y de tipo económico del área, por lo que la Estrategia fue de tipo multilateral para que en el futuro pudieran incrementarse los intercambios comerciales entre ambas partes; y en América Latina fue prácticamente inexistente una Estrategia de Comercio Exterior Mexicano, por los problemas inherentes a la zona desde económicos hasta políticos pero con los que se mantienen relaciones para usarlos de contrapeso para no concentrar el comercio exterior del país en el mercado estadounidense, en un intento más por diversificar los destinos de las exportaciones mexicanas.

Finalmente, resulta conveniente realizar que la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales durante el periodo referido, funcionó al utilizar en beneficio del país la multipertenencia geográfica, esto es, sus litorales en el Océano Pacífico que le da oportunidades de participar en la CPA, sus litorales en el Océano Atlántico con relaciones directas con la UE, sus fronteras nortehñas para su participación comercial en los mercados estadounidenses y canadienses y sus fronteras sureñas para su incursión en los mercados de América Latina.

Todo esto es inalterable y de no haber sufrido una crisis económico-financiera de las magnitudes de finales de la administración Salinista se hubiera podido sostener la Estrategia mencionada en las mejores condiciones para incrementar el bienestar de la población mexicana.

### **3.1. LA ESTRATEGIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR PARA LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO.**

Dentro del proceso de apertura comercial cuando se siguió una línea de estabilización macroeconómica en México se tomaron en consideración la serie de transformaciones que conllevaban hacia las tendencias de Conformación de Bloques Económicos Regionales y a la Globalización de las economías mundiales.

Durante la administración Salinista al lograrse paulatinamente todas las metas económicas internas, se reconoció la relevancia que adquiriría en forma creciente la planeación de una sólida Estrategia de Comercio Exterior que incrementara los ingresos percibidos por las exportaciones con el fin de corregir el déficit comercial que se mantenía en los intercambios comerciales, considerando que las condiciones económicas internas del país favorecían esas medidas dentro de un aumento en el volumen de las relaciones comerciales internacionales de México.

Se hacía necesario que los resultados internos de la apertura fueran complementados con otras medidas externas que le dieran sustento. En ese sentido, el ambiente económico internacional de la época era retrógrado ya que al presentar la economía internacional una severa recesión ocasionaba

que los foros de negociaciones económicas de tipo multilateral se estancaran y se cambiara la dirección en las negociaciones de esa índole haciéndolas más pequeñas desde un tipo bilateral hasta un tipo regional.

En este contexto, los acuerdos regionales (con un inicio bilateral) demostraron ser eficaces al conjuntar a países con desarrollo económico, instituciones económicas y una cultura similares, que pudiesen distribuir equilibradamente los beneficios económicos, los costos de la interacción comercial y los problemas derivados de la misma hasta hacerlos prácticamente manejables.

Durante los años anteriores a la creación de zonas de estrechos intercambios comerciales hubo ciertos mercados que se hicieron comunes con el objeto de ampliar los mercados de exportación como una estrategia inmediata ante la todavía inoperable Globalización Económica y cuyas ganancias se derivarían de la explotación de las ventajas comparativas de las naciones participantes en ellos, sobre todo por la especialización de la producción con lo que se reducían los costos de transporte, tiempos de trámites y la creación de la infraestructura para integrar los mercados.

Sin embargo, aunque el proceso globalizador cambió los sistemas productivos de las empresas nacionales y transnacionales, los mercados requerían de mayores insumos de bienes y servicios con mayor tecnología, mejores precios y calidades, advirtiéndose así una especialización por determinados mercados.

De esta forma, a nivel mundial los gobiernos en sus políticas económicas incluyen los acuerdos regionales (no siendo México la excepción) ya que ofrecían mayores ventajas económicas que los convenios multilaterales (que presentaban desventajas en los largos períodos de negociación y respondían a intereses de las principales economías industrializadas) y demostraban mayores facilidades de negociación comercial y económica.

Los Bloques Económicos Regionales (BER'S) surgen por la fragmentación y posterior internacionalización de los procesos productivos que conllevarían a una Globalización Económica mundial, es decir, se trataría de una especie de globalización localizada donde se crea una economía común para sus participantes con las limitantes de integración que indica cada una de sus modalidades a las que ya hemos hecho referencia.

La Conformación de BER'S demuestra que debido a los cambios existentes en la agenda comercial internacional se hace más fácil la negociación homogénea entre grupos de países más pequeños en el marco del GATT, por lo lento de las negociaciones de este organismo que imposibilitan la correcta evolución de la economía mundial, así que, como una respuesta estratégica, los BER'S son interpretados como una reacción de las potencias líderes de diversas zonas geográficas para proteger su zona de influencia económica y cerrarla a la competencia externa, principalmente por parte de EUA respecto a la integración europea por sus matices discriminatorios y por su inflexibilidad para permitir el acceso a sus mercados más abierto.

Entonces, los BER'S son asociaciones estratégicas dirigidas a fomentar la competitividad y la productividad de los países participantes, mejorar la explotación de mercados finales cercanos, mano de obra de menor costo relativo, disponibilidad de materias primas, acceso a mejores tecnologías, con el objeto de maximizar la capacidad productiva del bloque colaborando estrechamente en los campos comercial y financiero, siendo impulsadas por la iniciativa gubernamental de los países miembros. Sus

principales características son: la explotación de ventajas comparativas, la estandarización y fragmentación de los procesos productivos, la adopción de nuevos productos, favorece el comercio entre los países participantes y lo afecta discriminando a los países no miembros, impulsa la entrada de grandes empresas transnacionales, restringe la participación de la pequeña y mediana empresa, crea comercio a nivel regional afectando enormemente a la economía mundial y fomenta la aparición de un neoproteccionismo aún más acentuado reduciendo así la eficiencia económica internacional.

Así, al articularse las economías se parte de una noción geoeconómica donde con el fin de subsanar los retrasos que presentan las economías asociadas surgen tres centros de poder económico mundial: la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y América del Norte con el objeto de resarcir los déficits comerciales presentados en esas zonas que quedan bajo la subordinación del país líder que detente la hegemonía económica de la región (Alemania, Japón y E.U.A. respectivamente), intensificándose en las mismas los intercambios de bienes y servicios en condiciones preferenciales y ocasionando que la liberalización mundial de tipo multilateral sea abandonada.

Los BERS no garantizan el crecimiento pleno del comercio y la producción, ya que desvían el comercio fomentando la discriminación de países y productos que no son originarios del bloque como tal, por lo tanto, se recomienda que éstos no se erigan como zonas económicas herméticas, que no obstaculicen los acuerdos realizados a nivel multilateral pero prefiriendo los acuerdos regionales por sus ventajas para establecer un nuevo equilibrio de fuerzas económicas a nivel internacional<sup>201</sup>. Sin embargo, siendo realistas, el ambiente en que se desenvuelven los BERS se dirige hacia un agudo antagonismo que acentuará el neoproteccionismo comercial en el ámbito mundial, ya que se fortalecerían en igualdad de condiciones las ventajas comparativas estáticas (recursos naturales, posición geográfica y/o mano de obra) y las ventajas competitivas, es decir, las creadas por el aparato productivo de los países (inversiones, infraestructura, capacitación, etc.) provocando que emerge una competencia más abierta y se fomenten enfrentamientos comerciales con tintes desleales.

Los BERS se concretan a través de sesiones de negociaciones para liberar el mercado en su aspecto comercial y financiero en una determinada región haciéndose una estandarización de las políticas económicas, salvo algunas excepciones que se hayan hecho a lo largo de esas negociaciones, fortaleciendo a las economías participantes y creando comercio por la participación de los BERS a nivel mundial, en el sentido de que utilizan el comercio internacional como el medio de cubrir las necesidades que no pueden procurarse por sí mismos y propiciando con ello la especialización de las producciones, abatiendo costos y mejorando la competitividad internacional de sus bienes y servicios.

La Conformación de BERS debe observarse como un proceso de aprendizaje en donde se exploten en primer lugar las ventajas comparativas estáticas de cada país para propiciar con ello la especialización productiva que facilite los intercambios comerciales intrabloque y, posteriormente, se creen las ventajas competitivas derivadas de los resultados obtenidos por aquellas, esto es, los beneficios obtenidos del apoyo a campos en los que no se es muy competitivo de forma natural con los ingresos y experiencia obtenidos de las ventajas comparativas aprovechando las economías de escala y la transferencia tecnológica ya que al inducir el comercio exterior se mejora la competitividad, se crean empleos, se incrementa el poder adquisitivo de los salarios, se eleva la producción de bienes y servicios y se mejora el nivel de bienestar del potencial consumidor.

<sup>201</sup> KRUGMAN, Paul. "L'urgence des zones regionales de libre-échange: justifications économiques et politiques", *Problèmes Économiques*, núm. 2289, París, septiembre de 1992, p. 18.

Como ya lo hemos definido los BERS, como parte de un proceso integrativo a largo plazo, son una agrupación de tres o más Estados cuyo objetivo es la formación de una entidad económico-comercial distinta que presupone en sus relaciones económicas y comerciales la eliminación de medidas discriminatorias adoptadas por cada uno de ellos frente al exterior; perfilándose como la tendencia macroeconómica mundial más fuerte al término de la década de los ochenta y durante toda la de los noventa.

El gobierno mexicano durante el inicio del periodo 1988-1994 no se interesaba por integrarse a la corriente de Conformación de BERS pero esa actitud, por el ambiente económico prevalentemente en el exterior, se cambió y se decide participar en la mayoría de ellos para aprovechar las ventajas que ofrece la dinámica internacional con esta tendencia.

Entonces se determina la Estrategia de Comercio Exterior que haría frente a ese comportamiento macroeconómico, decidiéndose como la opción más correcta la diversificación de mercados y productos, la negociación y firma de acuerdos comerciales con una gran parte de las regiones económicas del mundo y el ingreso mexicano a los más importantes organismos económico-financieros que permitieran explotar en mayor medida las ventajas comparativas disponibles de frente a la competencia con otras economías y aumentando la atracción de la inversión que sustentara la apertura comercial y el modelo económico en general.

Ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales la Estrategia de Comercio Exterior debió seccionarse en dos una general para el fomento al mismo y otra particular al incursionar en distintas áreas geográficas que diferían en interés y prioridad comercial para nuestro país. Siendo así la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano un conjunto coordinado de acciones y medidas adoptadas para maximizar los beneficios derivados de las actividades de exportación e importación de mercancías, bienes y/o servicios del país con el fin de incrementar su nivel de bienestar socioeconómico.

Esta Estrategia parte de una Política de Comercio Exterior que considera de vital importancia las repercusiones que presenta la Conformación de BERS en la economía mexicana ya que al hacer uso de esa tendencia se adquirirían nuevos derechos y obligaciones a nivel internacional a las que tendría que adaptarse. En estas circunstancias el gobierno mexicano evaluó que el comercio exterior se perfilaba como el motor de la economía, por lo que al fomentarse y modernizarse daría cimiento a la estructura exportadora mexicana para su participación en mercados externos a la vez que satisfacía la demanda interna de consumo y equilibraba la balanza comercial con el consiguiente incremento de empleos y bienestar de la población del país.

Con la Conformación de BERS México tenía tres opciones: no participar en ellos (automarginándose de los beneficios de éstos), participar en ellos creando una dependencia hacia uno en particular y participar en varios homogeneizando los beneficios de su vinculación identificando con ello la necesidad de diversificar sus mercados para fortalecer el crecimiento económico del país, dejando así a un lado la concentración de sus exportaciones hacia EUA y la conglomeración de las actividades exportadoras en sólo un 2% de todas las empresas existentes en el país.<sup>202</sup>

<sup>202</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. "La política de comercio exterior de la racionalización de la protección a la diversificación comercial". *Relaciones Internacionales*. México, FCEP-UNAM, 1974, núm. 62, abril-junio de 1994, p. 87.

De acuerdo con lo dicho hasta este momento, la línea estratégica seguida por el Comercio Exterior Mexicano fue la de lograr el perfeccionamiento de la apertura comercial y negociar áreas de libre comercio más no mercados comunes por considerar que limitaban la soberanía del país. Para su estructura general la Estrategia de Comercio Exterior en el país descansaba en la diversificación de mercados y productos ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales. Se dice que se diversifican mercados cuando se amplían los campos donde concurren oferentes mexicanos de bienes y servicios y demandantes externos de los mismos localizándose en diferentes regiones geográficas y se habla de una diversificación de productos cuando se innova la presentación, contenido, calidad y precio de los mismos para hacerlos competitivos en diferentes mercados ya que se encuentran adecuados para cubrir las necesidades del potencial consumidor de éstos.

Para México los objetivos característicos de su Estrategia General de Comercio Exterior fueron los siguientes:

1. Evitar el neoproteccionismo a nivel mundial conservando el mismo grado de apertura comercial. Nuestro país sí pudo mantener el ritmo de la apertura comercial dentro de un ambiente de neoproteccionismo mundial en la medida en que contó con los recursos suficientes para hacer frente a sus compromisos internacionales a nivel de deuda y a las obligaciones de suscribir diversos acuerdos de libre comercio apoyándose en éstos para reactivar su economía y planta industrial, aunque el proceso de apertura en México no fue perfecto los sectores productivos que se regularon impulsaron la economía en general debido en gran medida al otorgamiento de tratos preferenciales en distintos mercados a las exportaciones mexicanas, lográndose con ello la diversificación de relaciones comerciales proporcionando de esa manera mercados-meta adecuados para la penetración en ellos de empresas mexicanas especializadas en negocios de exportación;
2. Crear un ambiente adecuado para el comercio y las inversiones extranjeras. La orientación mexicana hacia la Conformación de BER'S proporcionó mayores canales de distribución y comercialización para las exportaciones del país, atrayendo inversionistas extranjeros que se asocien con inversionistas nacionales (particularmente con empresas micro, pequeñas y medianas) fomentando con ello alianzas estratégicas entre las mismas y, a nivel interno, prioritariamente para crear empresas exportadoras directas o indirectas de insumos, productos o servicios; en el mismo sentido, se impulsó el desarrollo de la infraestructura económica del país, tanto física como jurídica permitiendo con esto un mejor acceso a servicios de consultoría, diseño de ingeniería financiera y fomentar las ventajas de la apertura y la globalización económicas, además la Estrategia de Comercio Exterior integró parcialmente las cadenas productivas reforzando los apoyos y estímulos a los exportadores indirectos y equiparando los mismos a los de sus principales competidores extranjeros, defendiendo los preceptos constitucionales en materia de recursos naturales y de comercio exterior en general, modificándolos cuando lo consideró necesario dada su inoperabilidad frente a esa conjuntura predominante y participando sólo hasta una zona de libre comercio sin contemplar la uniformidad de un arancel externo común, lo cual se prevé como un mecanismo de defensa a la soberanía y como un margen para seguir ampliando las relaciones comerciales a nivel mundial;
3. Fortalecer la Estrategia de Exportaciones. Se necesitó de un acceso abierto y seguro hacia los mercados extranjeros para percibir con ello mayores ingresos por exportaciones, atrayendo, dentro de su participación en los BER'S, efectivamente la inversión extranjera para reconstruir y

reestructurar la industria mexicana y mantener con esto la estabilidad económica. La base de la Estrategia de Comercio Exterior fue la diversificación de mercados apoyada en una creciente producción nacional bajo el diseño de estrategias de comercialización externa de productos mexicanos por empresas dedicadas a la exportación; una estrategia de comercialización externa son aquellas medidas adoptadas por una empresa con el propósito de optimizar los beneficios derivados del aprovechamiento máximo de la colocación de sus productos dentro de mercados extranjeros, esto es, la venta efectiva de los mismos, propiciando con ello la elevación de su volumen de ventas internacionales enfocadas al desarrollo de negocios de exportación, basándose en la diferenciación de las manufacturas en diseños, calidades, marcas, empaquetados, etc. y en la explotación de nichos de mercado dentro de una penetración efectiva de mercados potenciales (al referirnos a la explotación de nichos de mercados lo hacemos en el sentido de que son actores o subsectores de un mercado en el cual los productos mexicanos cuentan con una verdadera capacidad efectiva de venta, es decir, donde el consumidor ya se encuentra comprando esos productos, siendo éstos altamente competitivos y con una demanda estable, por su parte, una penetración efectiva de mercados potenciales es realizar la venta efectiva de esos productos dándolos a conocer y distribuyéndolos en esos mercados, reconociendo a nuestros proveedores como constantes y permanentes y prefiriendo las exportaciones mexicanas sobre toda una lista de alternativas). Como parte de la Estrategia de Comercio Exterior se le dio permanencia a la exportación de manufacturas durante el periodo 1988-1994 para competir con otros países en los grandes mercados internacionales, con un aumento considerable en la calidad de los productos mexicanos, mejorando los procesos productivos en nuestra economía y ofreciendo financiamiento para productos exportables de la micro, pequeña y mediana empresas, incrementando con esa acción la productividad y la competitividad internacionales, asimismo, esta estrategia de internacionalización económica seleccionó aquellas áreas de la economía que fueron capaces de sostener el proceso de apertura a partir de la creación de productos competitivos insustituibles o nuevos para con ello distribuir la oferta doméstica en los mercados internacionales, y

4. Crear una agenda de negociaciones comerciales teniendo tres objetivos principales: el funcionamiento de una nueva agenda económica de frente a la Conformación de HERS, mantener y promover la presencia diplomática mexicana de índole económica, y cambiar la imagen de México a nivel internacional. De esta manera, al integrarse nuestro país a esa corriente tiene que hacer ciertas concesiones debido a su condición de país en desarrollo como lo son: la cesión de parte de su autonomía para definir políticas dentro de un área de libre comercio (como la reducción arancelaria y control de subsidios) y políticas comerciales (de protección a la propiedad intelectual y a la comercialización de servicios) aunque se gozarían de mayores concesiones en una región determinada que por una negociación de orden multilateral, ya que de acuerdo a la teoría del comercio internacional el país más pequeño dentro de la formación de una región económica recibe, por su menor desarrollo relativo, un trato preferencial dentro de esas negociaciones. La agenda del comercio exterior dentro de su vertiente externa tiene dos direcciones, una regional que incluye negociaciones comerciales con la Cuenca del Pacífico Asiático, América del Norte, la Unión Europea y América Latina, y una multilateral que abarca la hoy Organización Mundial de Comercio (OMC) y los organismos económico-financieros como lo es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Aunque la prioridad de México por tipos de negociaciones se encuentra de la siguiente manera: en primer lugar se le da preferencia a las negociaciones bilaterales; en segundo lugar a las regionales, y en tercero a las multilaterales, manteniendo como zonas comerciales prioritarias el siguiente orden tomando en cuenta el grado de interrelación comercial que guarda nuestro país respecto a éstas.

- 1) América del Norte,
- 2) Unión Europea,
- 3) Cuenca del Pacífico Asiático, y
- 4) América Latina

México debido a las diferencias existentes en los mercados de esas regiones no pudo emplear una Estrategia de Comercio Exterior generalizada, por lo que instrumentó una Estrategia particular para cada uno de estos Bloques Económicos Regionales, como lo observaremos posteriormente.

### **3.1.1. Medidas Gubernamentales en Apoyo al Comercio Exterior.**

Dentro del contexto anterior, se completó la total apertura comercial de México con una notable modernización económica donde adquieren relevancia todas las actividades de índole gubernamental en apoyo al comercio exterior como lo son los programas de fomento a las exportaciones, los mecanismos de promoción a las mismas, el financiamiento al sector empresarial dedicado a actividades de exportación y las opciones disponibles para la diversificación del comercio exterior del país, a través de una Estrategia General del Comercio Exterior Mexicano con la que se decidió transformar dentro de los parámetros posibles su estructura productiva con esas medidas.

De esta manera, los principales instrumentos de la Estrategia de Comercio Exterior fueron (y son aún): los programas de fomento, los de promoción, los de financiamiento y, dentro de las opciones para la diversificación del comercio exterior, las negociaciones comerciales internacionales; el objetivo principal de todos éstos es la creación de la infraestructura física y jurídica de la Estrategia de Comercio Exterior, provocando con ello la mayor atracción de inversión extranjera, la renegociación de la deuda, la desregulación económica en general y ofrecer a la base empresarial mecanismos adecuados de apoyo y promoción a sus actividades de exportación.

Es pertinente aclarar que aquí se consideran los años de 1988 y 1989 como el fundamento para delinear la actual Estrategia de Comercio Exterior tanto general como particular, por lo que los verdaderos resultados de éstas como tales, se comienzan a obtener a partir de 1990 sin menospreciar los conseguidos en esos años iniciales de la administración Salinista.

La definición objetiva de la Estrategia de Comercio Exterior fue producto de un ambiente internacional altamente proteccionista, ya que se buscó que con esa se enfrentaran los cambios económicos internacionales para que no afectaran sobremanera al comercio exterior mexicano y le otorgara un mayor margen de maniobra a las autoridades encargadas de éste para diseñar acciones encaminadas a lograr ese objetivo respecto a la definición de riesgos y oportunidades existentes para el país en los mercados mundiales.

Así el Gobierno realizó un análisis de su propia estructura productiva ya que la base de la Estrategia de Desarrollo es el fortalecimiento del comercio exterior por lo que se ubicaron los sectores y/o ramas con ventajas comparativas y competitivas mayores para apoyarlas otorgándoles igualdad de condiciones a los productores domésticos respecto a sus competidores externos, con lo que se logró un cierto grado de crecimiento industrial y del comercio exterior que dio mayor

eficiencia a la economía en general, consolidando la apertura comercial a nivel interno, y a su vez, incrementando la competitividad de las exportaciones y la modernización del aparato productivo nacional.

A las empresas se les delegó la realización de análisis económicos de mercados, la oferta, la demanda y la competencia internacional, localizando las tendencias generales de consumo y producción en mercados que presentan las mismas ventajas comparativas que México (apoyando con esto a las actividades de los sectores productivos del país que presenten realmente un grado óptimo de competitividad externa y dando tiempo al desarrollo de los nuevos competitivos a los que se dirigirán la mayoría de los incentivos para convertir en efectivo su potencial exportador)

Una vez reconocidos los riesgos y oportunidades que otorga el entorno mundial y evaluados en relación a las ventajas comparativas del país, se procede a localizar la brecha tecnológica que presenta el país, es decir, la ausencia de determinadas ventajas comparativas y competitivas de las empresas mexicanas y de la estructura productiva durante su participación dentro de la economía internacional con el objeto de cambiar la Estrategia de Comercio Exterior en el caso de encontrarse fallas o de fortalecerla en caso contrario. Obviamente cerrar una brecha tecnológica requiere tiempo y ha sido muy difícil para nuestro país, pero a la par que se realiza ese tipo de correcciones deben fortalecerse aún más las ventajas comparativas y competitivas disponibles

Al localizarse los sectores industriales estratégicos para la exportación en México (manufacturero, servicios, industria maquiladora, y sus proveedores nacionales, agropecuario, silvícola, apícola, cafetero, pesquero, turístico, minero-metalúrgico, entre otros) se analizan por separado los riesgos específicos de cada uno de ellos, ubicándose dentro de un estudio de mercado, la composición industrial de los mercados-meta, los insumos requeridos en productos comercializables en esos mismos, su situación política y jurídica, la segmentación de mercado seguida y la identificación de sus nichos de venta respectivos, sus niveles arancelarios, la competencia nacional y extranjera, la diferenciación de productos exportables, entre otros factores; para así lograr minimizarlos y permitir al exportador mexicano una mejor penetración de esos mercados

Finalmente, otorga la puesta en marcha de esa Estrategia de Comercio Exterior a instituciones gubernamentales que se encargarán de darles operatividad y seguimiento que en este caso son: la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en el renglón del fomento, promoción y financiamiento al comercio exterior y de Nacional Financiera (NAFIN) en el ámbito del financiamiento

**a) Instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas.**

Estos instrumentos se crearon como un complemento a la apertura comercial y a la Política de Comercio Exterior destacando como principal objetivo su apoyo y estímulo a las empresas dedicadas a la exportación de acuerdo con sus necesidades particulares, esto es, localizando las medidas y procedimientos que se requieren para extender la cobertura de los mismos y administrarlos mejor de acuerdo a las reglas y prácticas del comercio internacional. Estos programas permiten usar modernos sistemas de producción y comercialización internacional, presentando las siguientes características durante la administración Salinista:

### 1. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PII TEX):

Este apoyo se otorga a personas físicas o morales que realicen de manera directa o indirecta actividades de exportación de mercancías, teniendo derecho con éste de importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y otros bienes que forman parte del proceso productivo de las mismas, sin el pago de impuestos de importación, impuesto al valor agregado (IVA) y sin que sea necesario tener la propiedad de esas mercancías importadas temporalmente, por lo que otras personas diferentes a los exportadores podrán efectuar el proceso de transformación de las mercancías finales; todo esto se realiza con una libre selección (de parte de los exportadores) de los proveedores nacionales y/o extranjeros que otorguen las mejores condiciones en precio y calidad de los insumos incorporados a sus productos comercializables. Para disfrutar de los beneficios del PII TEX se deben reunir ciertos requisitos entre los que destacan exportaciones efectivas por un equivalente a un 10% de sus ventas totales, por un valor mínimo de 500 mil dólares anuales (si se importan materias primas, partes y componentes, envases, empaques, combustibles, refacciones, entre otros insumos) o representar un valor anual superior al 30% de sus ventas totales (si se importan maquinaria, equipo, instrumentos, herramienta, moldes, aparatos, equipos de informática, control de calidad y bienes relativos con sus procesos productivos)<sup>203</sup>. En los últimos seis años (1989-1994) se han autorizado en promedio 314 PII TEX anuales con un total de 1884 empresas beneficiadas con este tipo de apoyos a la exportación. Este tipo de programas son aprobados amparando operaciones totales de la empresa, de una planta o de un proyecto específico de exportación, comprometiéndose a alcanzar los requisitos solicitados en un lapso máximo de un año.

### 2. Programa de Apoyo a Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Este mecanismo de apoyo se proporciona a sociedades mercantiles que estén constituidas como sociedades anónimas de capital variable y que cuenten con un capital social fijo equivalente a 100 mil dólares y conservándolo a ese nivel para recibir los beneficios de un registro ECEX para lo cual requerirá de realizar exportaciones anuales por un monto mínimo de 3 millones de dólares manteniendo un saldo superavitario en su balanza comercial, obteniendo beneficios como el sistema simplificado de despacho aduanero, los que establece el Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo y el Programa de Apoyo Financiero del BANCOMEX para las ECEX, la expedición automática de la constancia que la acredita como empresa altamente exportadora, programas PII TEX relativos a proyectos específicos de exportación, un servicio de información comercial gratuito, tasa cero del IVA en compras de productos domésticos para exportarlos, entre otros. El objeto primordial de las ECEX es la promoción y comercialización integral de exportaciones de bienes no petroleros a través de la integración y consolidación de la oferta exportable adecuada a las necesidades de los mercados internacionales, la identificación, promoción e incremento de la demanda de productos mexicanos en el exterior, el establecimiento y desarrollo de canales de comercialización internacional, el fomento a la incorporación de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación, la promoción de la exportación de bienes de empresas medianas y pequeñas y cualquier otra actividad de comercio exterior.<sup>204</sup> De acuerdo con lo anterior el número de empresas beneficiadas con programas ECEX

<sup>203</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. *Servicios de Apoyo a la Exportación*. México, SECOFI, 1991. p. 9.

<sup>204</sup> SAGAHÓN Hervent, Homero. *Manual Práctico de Comercio Exterior*. México, Difical Editores, 1993. pp. 7-8.

fue en promedio de 20 al año alcanzando la cifra de 120 empresas registradas a lo largo del período comprendido entre 1989 y 1994.

### 3. Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Este programa se dirige a personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros de exportación que participen dinámica y permanentemente en los mercados internacionales, obteniendo resultados positivos en su balanza comercial y exportaciones directas por un monto mínimo anual de 3 millones de dólares o por un millón de dólares cuando esta cifra represente un mínimo 40% de sus ventas totales, para las empresas exportadoras indirectas las ventas anuales deben representar un mínimo 50% de sus ventas totales, alcanzando todos esos objetivos en un plazo no mayor de un año a través de un reporte de sus operaciones de comercio exterior y de un reporte semestral para el mismo fin. Los beneficios a los que las ALTEX tienen acceso son: una atención preferente en la tramitación de sus actividades en dependencias del sector público, la asignación de ejecutivos de cuenta en BANCOMEXT y SECOFI, acceso a cuentas de importación compensadas con exportaciones, facilidades aduaneras especiales, facilidades administrativas en comunicaciones y transportes, devolución inmediata del saldo del IVA a su favor, apoyos financieros específicos de parte del BANCOMEXT, apoyos mediante dependencias y entidades administrativas federales, gobiernos estatales, etc.<sup>265</sup> La evolución de las constancias para las empresas ALTEX ha registrado un promedio anual de 113 altas con un acumulado de 682 empresas beneficiadas con el programa ALTEX durante el período 1989-1994.

### 4. Programa de Devolución de Impuestos de Importación a exportadores (DRAW BACK).

Se consideran beneficiarios de este programa las personas físicas o morales mexicanas que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías, obteniendo con ello la devolución de los impuestos de importación originados por la adquisición de insumos que en una etapa posterior son incorporados a las mercancías exportables, esta devolución es en efectivo por el valor en pesos del equivalente a la cantidad de dólares pagados por impuestos cuando se realizó la importación de esos insumos; para exportadores directos se requerirá de presentar las copias de pedimentos de importación, facturas y pedimentos de exportación y para los exportadores indirectos se pedirán las copias de la factura de venta y de las Cartas de Crédito Domésticas, los exportadores indirectos son aquellos que son proveedores de insumos para productos de exportación con Carta de Crédito Doméstica y/o que venda directamente sus mercancías a empresas ECEX o a empresas maquiladoras.<sup>266</sup> Las solicitudes autorizadas para devolución de impuestos bajo la forma DRAW BACK registraron un promedio anual de mil 977 peticiones con una cifra de 11 mil 866 solicitudes aprobadas para esos reintegros tributarios en el período 1989-1994.

### 5. Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

La COMPEX es una estructura formada por representantes del sector público y privado con el objetivo de identificar y dar solución a los diversos problemas que perjudican a los exportadores al incurrir en los mercados internacionales, proponiéndose políticas y medidas de promoción a las exportaciones, desarrollando medidas de concertación con el sector privado, apoyando nuevos

<sup>265</sup> SAGAHÓN Hervert, *Homero Op cit p 10*

<sup>266</sup> *Ibidem*, p. 11.

productos de exportación que por su tamaño o importancia regional requieren de mayores apoyos, establecer nuevos mecanismos para la agilización de trámites para esos exportadores, coordinar medidas promocionales con los gobiernos estatales y establecer políticas promotoras que adecuen el entorno operativo de las empresas mexicanas a la coyuntura internacional de ese momento. Así que desde 1989 a 1993 ha recibido 2 mil 374 problemas, de los cuales ha resuelto 2 mil 301; en los últimos seis años COMPEX abarcó 5 campos: la gestoría de los problemas de los exportadores, las medidas de apoyo al sector exportador, el impulso a proyectos de exportación, la coordinación del Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) y la creación del Premio Nacional de Exportación. La COMPEX realiza reuniones mensuales para la consecución de las anteriores acciones donde se presentan los obstáculos que enfrentan los exportadores a nivel estatal y si no se resuelve ahí pasa a un nivel regional y si tampoco se encuentra solución se presenta a un nivel nacional en periodos trimestrales.<sup>207</sup>

Hasta el momento, la COMPEX ha permitido un relativo crecimiento de la competitividad del sector empresarial dedicado a actividades de exportación principalmente porque ha eliminado trámites innecesarios y ha aumentado el acceso a la información necesaria en ese tipo de operaciones.

#### 6. Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

El SIMPEX es un sistema integral de información y difusión para cualquier institución, organismo o empresa privada, diseñado para la promoción de proyectos comerciales de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras. Mediante este mecanismo se puede lograr la estructuración de una estrategia de apoyo y promoción a las actividades de exportación a través de estos objetivos: la coordinación de promoción de proyectos de inversión y comerciales que realizan las distintas instituciones que hacen uso del SIMPEX, la concentración de información de oportunidades en una red única, accesible para el sector empresarial, a organismos públicos y privados que realizan labores de promoción; y el desarrollo de un sistema computacional de uso general que uniforme la captación y difusión de oportunidades de negocios. Así el SIMPEX cuenta con un directorio de oportunidades de negocios en 2 grupos: el primero concierne a la identificación de oportunidades comerciales en aspectos de demanda internacional por productos mexicanos y su oferta exportable, en el que se requiere proporcionar datos tales como el nombre del producto y/o servicio a comercializar, su fracción arancelaria, los mercados de interés en los que se desea sean promovidas, el volumen mensual destinado a la exportación y la información sobre el producto para mejorar la comercialización de los bienes y servicios, y el segundo referente a la identificación de intereses de inversión y de alianzas estratégicas en lo que respecta a la demanda mexicana por inversión extranjera y a intereses extranjeros por invertir en México donde se hace necesario proporcionar las especificaciones de interés de negocio, es decir, inversión extranjera al 100%; coinversión (negocio con participación de capital mexicano y extranjero para la constitución de una nueva empresa o para la ampliación de las actividades de una ya existente); transferencia de tecnología, subcontratación (esquema en que se utiliza cierta parte de la capacidad productiva de una empresa para la fabricación de artículos de exportación); fusión (integración de dos o más empresas independientes con la mayor participación y razón social de alguna de ellas); adquisición (compra parcial o total de una empresa ya existente); licencias (adquisición de una patente y/o marca para elaborar y/o fabricar productos sin especificar

<sup>207</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Boletín Informativo Trimestral de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. México, COMPEX, 1994. p. 8.

los insumos utilizados) y franquicias (operación a través de la cual se estandarizan todas las fases de un proceso productivo y de comercialización de un producto o servicio determinado); asimismo la información detallada del proyecto (objetivos, infraestructuras, mercados-objetivo, aportaciones requeridas y otros). Por otra parte, el SIMPEX proporciona al exportador una base de datos para la promoción e información para estos integrada en nueve módulos: 1) Directorio de consultores, esto es, la lista de empresas y consultores especialistas en asesoría en inversiones; 2) Organismos de apoyo para la exportación; 3) Información jurídica en lo que se refiere a la normatividad aplicable al tipo de negocio de interés para el inversionista; Ley de Inversiones Extranjeras y su reglamento, etc.; 4) Información por sectores económicos; 5) Directorio de oferentes de bienes y servicios de información de las empresas que operan con un mínimo de 10 mil dólares anuales; 6) Licitaciones, que identifican la información de oportunidades comerciales y de inversión que se deriven de concursos internacionales convocados por instituciones oficiales y/o privadas, nacionales o extranjeras; 7) Macrolocalización, es decir, la información de las características socioeconómicas de los estados y parques industriales de México; 8) Información estadística del comercio exterior mexicano; y 9) Export-data, información sobre la demanda internacional de bienes y servicios a través de una red computacional. Finalmente, el SIMPEX ofrece a la base exportadora mexicana la difusión de sus iniciativas en proyectos comerciales y de inversión; la consulta de otros campos de negocios de acuerdo con el sector, actividad, producto, región, tipo de alianza, país de origen, etc.; la búsqueda de contrapartes para la realización de "cruces" en las oportunidades comerciales y de negocios y la información necesaria sobre ferias y encuentros empresariales a nivel internacional.<sup>209</sup>

#### 7. Premio Nacional de Exportación

Este premio es un instrumento de fomento a las exportaciones mexicanas que es otorgado y provisto por el Gobierno Federal y operado por los sectores público y privado, con el que se hace un reconocimiento a las empresas exportadoras y las instituciones distinguidas en sus esfuerzos en favor de la capacitación de recursos humanos y el desarrollo de instrumentos operativos, tecnológicos, administrativos, jurídicos y financieros que operan en el medio exportador incrementando así la presencia de bienes y servicios mexicanos en el extranjero. Este premio consiste en un diploma, una preseña conmemorativa y la autorización del uso del emblema del Premio como símbolo de reconocimiento y prestigio a nivel nacional e internacional. El Premio tiene como primordial objetivo el estimular el aumento y la diversificación de las ventas foráneas, mediante un reconocimiento oficial que ayude a difundir a nivel internacional la calidad y competitividad de la oferta exportable mexicana y arraigar una sólida cultura exportadora en el país. Este se otorga en ocho categorías: empresas industriales pequeñas, empresas industriales medianas, empresas industriales grandes, empresas del sector primario y agro-industrias, empresas maquiladoras, empresas comercializadoras, empresas de servicios e instituciones que apoyan las actividades exportadoras.<sup>209</sup>

Todos estos instrumentos de fomento han tenido una destacada participación para reactivar la economía nacional mediante el comercio exterior, pero volvemos a reiterar que aun la estructura empresarial dedicada a actividades de exportación es mínima y carece de los recursos necesarios

<sup>208</sup> DELGADO B., Jorge. "Sistema Mexicano de Promoción Externa". El Mercado de Valores, México, NAFIN, vol. 54, núm. 1, enero de 1994, p. 37.

<sup>209</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Premio Nacional de Exportación. México. Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación, 1995, p. 11.

para su desarrollo (principalmente la micro, pequeña y mediana) ya que eventualmente hacen uso de estos programas y cuando lo hacen no mantienen una presencia constante en ellos, por lo que se hace necesario apoyar aún más a estas últimas, a la par que se fortalecen las que de alguna u otra forma ya se han consolidado; el avance de estas estructuras de fomento es notorio pero se requiere un mayor número en el futuro para que con los ingresos que se generen de ese fomento a las empresas exportadoras se puedan equilibrar algunas de las variables macroeconómicas del país y pueda sostenerse el proceso de apertura comercial en un largo plazo; el requisito de competitividad se ha hecho indispensable a nivel internacional y es en ese campo en donde se requiere de énfasis y desarrollar los sectores productivos a todo lo que den esos programas de fomento, por el momento y durante los últimos seis años junto con los de promoción y financiamiento se ha avanzado un gran trecho de camino.

#### **b) Actividades de Promoción a las Exportaciones Mexicanas.**

Principalmente, este tipo de actividades corre a cargo del BANCOMEXT ya que participa de manera importante dentro de la Estrategia de Comercio Exterior facilitando la penetración de productos y servicios mexicanos en los mercados externos, creando mejores condiciones para que los exportadores se inicien en negocios internacionales, garantizando con ello la igualdad de condiciones (en competencia) para las exportaciones mexicanas respecto a sus similares externas al suprimir obstáculos que a nivel local puedan tener los exportadores e incentivándolos a continuar exportando, alcanzando así la diversificación de mercados, productos (aunque no necesariamente sino que se buscan nichos de mercado para los mismos) y servicios de exportación con un acceso constante y permanente en los mercados externos.

Durante el periodo 1988-1994 la política de promoción de las exportaciones se caracterizó por dar una homogeneidad en los apoyos que otorgó a todos los sectores con el objeto de hacer eficiente el desarrollo de toda la estructura productiva, por integrar las cadenas productivas apoyando tanto a los exportadores finales como a los proveedores y tanto al exportador directo como al indirecto; por ser congruente con las normas internacionales para evitar así sanciones a nuestras exportaciones y que los ingresos captados por las mismas se tuvieran que utilizar para el pago de impuestos compensatorios. En México durante el periodo referido han existido programas anuales de promoción y financiamiento para el apoyo del comercio exterior en congruencia con los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y a los de la Política Económica determinados a nivel gubernamental con el fin de fortalecer el sector exportador, promover la diversificación de exportaciones y la presencia efectiva de exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros.

El principal propósito de los programas promocionales es incrementar y diversificar el comercio exterior mexicano, reducir los riesgos de la participación en los mercados externos y la incorporación de los diversos sectores económicos a la dinámica económica internacional. En este renglón el BANCOMEXT otorga el apoyo promocional a todas las empresas que lo soliciten (en caso de ser aprobadas) principalmente a las medianas y pequeñas dedicadas a actividades de exportación bajo dos niveles: el global y el selectivo.

El apoyo promocional global consolida sus acciones e instrumentos permanentes a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCE) contando con

- 1) Asesoría Especializada, donde se ayuda a resolver los problemas particulares de empresas exportadoras o que se inician en esas actividades para introducir y diversificar sus productos en mercados internacionales.
- 2) Directorio de Exportadores.
- 3) Boletín de Oportunidades Comerciales, que registra las demandas de productos mexicanos por las consejerías comerciales en el extranjero para su difusión en México;
- 4) Licitaciones Internacionales;
- 5) Servicios pregunta y respuesta; y
- 6) Apoyo jurídico, a través de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX) que es un tribunal permanente encargado de intervenir como conciliador arbitral en controversias derivadas de operaciones de comercio exterior que tengan como participantes a empresas mexicanas exportadoras o importadoras, es decir, es un mecanismo de solución para diferencias en la interpretación del cumplimiento y alcances de las cláusulas y condiciones que las contrapartes hayan establecido en sus contratos de compra-venta internacional. Este mecanismo proporcionará asesoría legal a la comunidad exportadora e importadora difundiendo medidas legales preventivas en operaciones de comercio exterior.

Los apoyos de tipo selectivo se utilizan para la identificación y el desarrollo de la oferta exportable de productos o líneas de productos hacia mercados específicos mediante la inteligencia comercial, es decir, la información oportuna sobre los cambios de las principales variables de los mercados internacionales que ayuden a definir los sectores que serán promovidos y a identificar los nichos de mercado que les correspondan, proyectos producto-mercado cuyo objetivo sea el exportar productos o familias de productos mexicanos a un mercado-meta o sector del mercado el cual puede realmente efectuar la compra del producto adecuado a sus propias necesidades en aspectos tecnológicos, de diseño, empaque y embalaje. En este aspecto, son las consejerías comerciales ubicadas en el exterior las que se encargan de identificar oportunidades comerciales, estudiar mercados y planean estrategias para su atención en México.<sup>210</sup>

De acuerdo con estas actividades la promoción del comercio exterior se lleva a cabo mediante la promoción compartida y el otorgamiento de estímulos en la modalidad de crédito promocional.

La promoción compartida con empresas exportadoras cuenta con una estructura de ejecutivos de cuenta con el objeto de brindar orientación e información a las mismas que se les asignen, contando a su vez, con consejeros comerciales en el extranjero que cumplen las mismas funciones pero en un nivel más especializado en el país de su residencia. Los ejecutivos de cuenta atienden a empresas que ya son exportadoras y a las que son potenciales, distribuidos por sectores y/o ramas de actividad, ayudándolas a resolver problemas diversos, en la promoción de sus ventas, en la tramitación y obtención de incentivos a la exportación, asistencia tecnológica para mejorar procesos de producción, empaque, controles de calidad y transporte, entre otros. Por otro lado, los consejeros comerciales identifican las demandas externas actuales y potenciales que la planta productiva mexicana puede cubrir, estos funcionarios adscritos a las representaciones diplomáticas de México en el extranjero,

<sup>210</sup> Las principales consejerías comerciales de México en el exterior se encuentran en Argentina (Buenos Aires), Brasil (São Paulo), Colombia (Bogotá), Chile (Santiago), Costa Rica (San José), Cuba (La Habana), Guatemala, Puerto Rico, Venezuela (Caracas), Australia (Sídney), Corea (Seúl), China (Beijing), Hong Kong, Japón (Tokio), Singapur, Taiwán, Alemania (Berlín, Bonn), Austria (Viena), Bélgica (Bruselas), España (Madrid), Francia (París), Hungría (Budapest), Inglaterra (Londres), Italia, Rusia (Moscú), Suecia (Estocolmo), Canadá (Montreal, Toronto, Vancouver) y EUA (Atlanta, Chicago, Dallas, Los Angeles, Miami, Nueva York, San Antonio, Seattle).

mantienen una relación estrecha con empresas y entidades mexicanas interesadas en negocios de exportación.

En la vertiente del otorgamiento de estímulos para crédito promocional el BANCOMET proporciona financiamiento de ese tipo para facilitar a los exportadores la participación en ferias y exposiciones internacionales, envío de muestras, viajes promocionales, misiones comerciales, capacitación, etc. Las ferias y exposiciones internacionales son eventos que permiten al exportador demostrar sus productos en el extranjero para conseguir clientes e iniciar negociaciones de compra-venta, estos eventos internacionales pueden ser generales o especializados, es decir, estos últimos se organizan para sólo un sector económico y los primeros tienen una participación de todos los sectores de una economía determinada, tienen muchas ventajas pero presentan una proporción muy baja de clientes para empresas ya establecidas, por lo que se recomienda más para empresas que inician negocios de exportación; además tienen un costo muy alto por lo que las pequeñas y medianas empresas encuentran serios obstáculos para su participación en las mismas. Por lo anterior, debe estudiarse a nivel interno si la empresa está en condiciones de satisfacer la demanda externa, ya que este tipo de acontecimientos permite analizar los productos competidores, sus novedades, a los competidores como tales, sus precios y la cartera de clientes potenciales o reales a los que se deben dirigir todos los esfuerzos de promoción en cuanto al diseño del material promocional (folletos, catálogos, decoración de stands, etc.), entrega de muestras previas a la exposición y estrategias promocionales (descuentos, servicios pre y post venta, etc.). Por su parte, las misiones comerciales son aquellas actividades que ayudan al empresario mexicano a establecer contactos directos con clientes en el exterior, así como realizar ventas en firme y obtener nuevos clientes (con potencial consumidor) para productos mexicanos.<sup>211</sup>

De esta manera, la especialización de los productos al estar determinada por características a satisfacer en diferentes mercados disponiendo de los recursos naturales, humanos y financieros necesarios, permite localizar los principales obstáculos a los que se enfrentan los exportadores mexicanos en la penetración de mercados, en donde destacan las dificultades para comprender las prácticas y regulaciones económicas y comerciales del extranjero, la inconsistencia que presentan los niveles de producción en México, los productos que no reúnen las normas internacionales para su comercialización externa, los problemas en el cobro de las exportaciones mexicanas, y las dificultades que existen para obtener un financiamiento adecuado destinado a las exportaciones.<sup>212</sup> Para corregir esos problemas (y en la mayoría de los casos evitarlos) el BANCOMET otorga asistencia técnica integral y especializada por ramas o sectores (financiamiento, regímenes comerciales, trámites y procedimientos aduanales, aspectos cambiarios, cotizaciones, sistemas generales de preferencias otorgados a México, negociaciones comerciales contratadas para la identificación de nuevos mercados y oportunidades de negocios, entre muchos otros), pretende integrar la planta productiva de exportación desde la propuesta de proyectos para incrementar la producción y la adquisición de insumos hasta la comercialización externa de productos mexicanos, promueve la participación de las medianas y pequeñas empresas a las actividades exportadoras en forma directa o indirecta en coordinación con la banca múltiple y comercial donde se impulsan programas financieros y de garantías para facilitar el acceso de estas a apoyos competitivos, realiza operaciones de banca de primer piso para conceder créditos a empresas cuando se traten de grandes proyectos o nuevos

<sup>211</sup> MARTÍNEZ Duclad, Rafael. *Mercadotecnia Internacional México*. Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMET, 1990. pp 74-78.

<sup>212</sup> ZERHO, John y CARRADA HAYO, Francisco. "Políticas para promover las exportaciones", Comercio Exterior, México, BANCOMET, vol. 39, núm. 1, enero de 1989. p. 4.

programas, y de esta forma el empresario mexicano puede adoptar diversas medidas para su intervención en mercados externos de acuerdo con el apoyo financiero al que se haga acreedor.

c) **Esquemas de financiamiento al sector empresarial dedicado a actividades de exportación.**

En México son la pequeña y mediana empresas (PME) las que potencialmente tienen capacidad de exportación siendo las que contribuyen a dinamizar el comercio exterior mexicano.

Actualmente, se considerará micro industria a las empresas que ocupan hasta 15 empleados y/o el valor de sus ventas anuales no son mayores de 900 mil pesos; la pequeña empresa es aquella que ocupa hasta 100 personas y sus ventas anuales no rebasan de 9 millones de pesos; la mediana empresa ocupa hasta 250 personas y sus ventas anuales no sobrepasan los 20 millones de pesos.

Así, de 1.3 millones de empresas que existen en México, el 98% son PME, cubriendo más del 50% de la mano de obra y constituyendo el 11% del PIB, en esta forma el 94% es micro, el 2.7% pequeña y el 0.3% mediana con un 57% dedicado al comercio, el 31% a los servicios, el 11% al sector manufacturero y el 1% a la construcción.<sup>213</sup>

A pesar de un entorno mundial adverso las PME mexicanas han tenido que flexibilizar sus procesos debido a la apertura comercial que ha venido implementando desde 1985 hasta estos días, por lo tanto, se han fomentado nuevas ventajas para su participación en mercados internacionales adaptándose a nuevos parámetros tecnológicos con menores costos productivos y menos regulaciones para el comercio exterior. En diversas ocasiones un 38% de las micro y pequeñas empresas consideró que la apertura económica disminuyó sus ventas, un 34% que no resultaron dañadas, el 21% afirmó haberse beneficiado; también hay problemas debido a que el 47% de las empresas tienen un gran desconocimiento de cómo operan los mercados externos lo cual les impide exportar, un 24% reconoció que su producción es inadecuada para penetrar nuevos mercados debido a que no presenta una alta competitividad en costos, precios y calidad, el 16% que no posee una producción suficiente ya que la destina al mercado doméstico y no alcanza a cubrir la demanda externa, y el 5% no exporta por carecer de financiamiento al capital de trabajo, sin embargo, más del 75% tiene grandes deseos de exportar.<sup>214</sup>

Lo anterior nos permite identificar los problemas de que adolece la plantilla empresarial en México que se dedica a negocios de exportación principalmente por registrar volúmenes restringidos de producción y, por consiguiente, bajos niveles de oferta, por padecer altos costos de transportation; elevados costos de promoción que no se alcanzan a cubrir con el monto exportado; escasas fuentes de información sobre los instrumentos de apoyo a las exportaciones disponibles para ellos; asimismo, por ser exportadores indirectos carecen de una mentalidad y experiencia exportadoras, de insuficiente capital de trabajo para exportar y de garantías, ignorancia de las oportunidades para colocar sus productos en mercados externos; además, no hay una estrategia definida de comercialización externa que redunde en desconocimiento de los mercados en cuanto a las tendencias en moda, precios, demanda, oportunidades de negocios, trámites, etc., tampoco hay una noción fuerte de trabajo de

<sup>213</sup> ESPINOSA Villarreal, Oscar "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa". El Mercado de Valores. México, NAFIN, vol. 54, núm. 6, junio de 1994 p. 29

<sup>214</sup> DIVISIÓN de Posgrado de la Facultad de Economía Encuesta para la micro y pequeña empresa en una economía abierta. México, UNAM.

equipo, es decir, de uniones empresariales que sean fuertes en mercados externos, competitivamente hablando, así como de la integración de los procesos productivos internos, también hay una falta de especialización en la oferta existiendo una gran variedad de productos carentes de competitividad en precio y calidad, pero quizás los problemas obvios recaen en la falta de insumos para la exportación, la subutilización de la capacidad instalada en el país, el escaso desarrollo tecnológico, la falta de actualización en cuanto al ofrecimiento del Gobierno en apoyos e incentivos a la exportación y de una insuficiente integración interna de las unidades productivas.

Por ello las PME deben modernizar sus procesos productivos, administrativos, de comercialización, de capacitación y calidad para evitar ser desplazados por otros productores extranjeros; de acuerdo a estas circunstancias se impulsó la inversión, la dinamización del mercado, las actividades de investigación y desarrollo científico-tecnológico, la creación de infraestructura, ofrecimiento de financiamiento y capacitación. Aquí la estrategia a seguir fue la de adoptar mejores patrones de planeación, administración, selección de proveedores, de fomento a la especialización productiva, selección de canales de distribución para su comercialización y las características de los mercados-meta.<sup>213</sup>

En México se han utilizado distintos programas sectoriales para promover la competitividad y la internacionalización de ramas específicas de la actividad industrial como son los de: cuero y calzado, textil y confección, hules y plásticos entre otros 30 más para la integración de la cadena productiva con estrategias para reducir costos y producir con calidad.

Así los sectores que tienen una gran competitividad por su especialización productiva son el ramo de confección textil, calzado, partes y componentes automovilísticos, elaboración de programas de cómputo, litografía, servicios de reparación y mantenimiento industrial, entre otros.<sup>214</sup>

Por eso es muy importante que se les facilite el acceso a tecnologías específicas y se les capacite para la innovación en procesos y productos comercializables en los mercados nacional e internacional, principalmente, en las ramas de alimentos y bebidas y de maquinaria y equipo, tomando en consideración los gustos del potencial consumidor ya que estos cambian y exigen mejores productos a través del fomento de la subcontratación, las co-inversiones y alianzas estratégicas con el fin de alcanzar una mayor especialización productiva, tecnológica y comercial con programas especiales para las empresas mexicanas dedicadas al comercio exterior.

De esta forma, en 1991 se aprobó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (PRONIP) donde se identificaron los problemas que afectaron (y afectan) al sector empresarial como: la marginación de éstos a apoyos institucionales; su incapacidad para obtener garantías, créditos y avales, por sus operaciones poco atractivas para la banca de primer piso (aquella que proporciona servicios de cuentas de ahorro, pago de servicios, siendo servicios abiertos al público en general, por ejemplo, Serfin, Bancamer, Banamex, etc.); excesiva regulación de los créditos para la exportación, propensión a no integrarse en equipo o uniones; su limitada capacidad de negociación, su escaso desarrollo tecnológico y obsolescencia en maquinaria y equipo; su tendencia a la improvisación, restringida participación en los mercados de

<sup>213</sup> TERRONES López, Víctor Manuel. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 544-546.

<sup>214</sup> SANCHEZ Ugarte, Fernando. "Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, p. 543.

exportación; carencia de personal calificado y deficiente abasto de insumos y de productos con calidad de exportación.<sup>217</sup> Con este programa se buscaba una adaptación más fácil de estas empresas a los requisitos de su participación en mercados externos promoviendo su organización a nivel interempresarial en coordinación con distintas instancias gubernamentales e industriales, fortaleciendo con eso su crecimiento, las nuevas formas de comprar, producir y vender elevando su nivel tecnológico, su productividad en la creación de empleos permanentes y un ambiente propicio para la inversión en actividades manufactureras.

El PROMIP fue de gran ayuda para los organismos empresariales debido a que se basó en el para concretar acciones y políticas relacionadas con las actividades económicas del país. Los organismos dan su opinión acerca de los lineamientos de política económica que sigue el Gobierno Federal y a través de los cuales pueden solicitar la expedición, modificación o derogación de leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, formando así un grupo de presión política; asimismo se convirtieron en promotores de las actividades de exportación, de la consolidación de la oferta exportable y la integración de las cadenas productivas. Así los organismos Empresariales que destacan en estas actividades son la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, A. C. (ANIERN) que pertenece a la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), a la Comisión Mixta para la Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas (COMIN) y al Comité Organizador de los Programas Anuales de Eventos Internacionales, y el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) que junto con la ANIERN son los organismos representantes del sector empresarial relacionado con el comercio exterior mexicano, los cuales mantienen una estrecha comunicación y coordinación en servicios como la orientación y asesoría sobre aspectos legales, fiscales, mecanismos de negociación y canales de distribución, tramitación de líneas de crédito al comercio exterior, cotizaciones internacionales, capacitación y difusión de información sobre empresas, productos, equipos o procesos de su interés a través de seminarios, ferias, exposiciones y otras actividades.<sup>218</sup>

Con estas actividades las empresas utilizaron una estrategia que les beneficiaba enormemente basada en el aprovechamiento de las escalas de producción con mecanismos de organización interempresarial, buscando promover su inserción en el proceso exportador, nuevas fuentes de financiamiento, abatir costos en la compra de materias primas, disponer de tecnologías de producción, aumentar su productividad y la calidad de sus productos, etc.

El principal problema de las empresas se localizó en la falta de financiamiento al comercio exterior por lo que se creó la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana en ese aspecto (COMIN Financiera) con la Participación de la SECOFI, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la NAFIN, el BANCOMEXT, la Asociación Mexicana de Bancos (AMB), la Banca de Primer Piso y Organismos Empresariales que analizaron la problemática de esas empresas e instrumentaron acciones destinadas a ampliar y mejorar el apoyo financiero para la construcción de parques industriales y la operación de actividades de exportación.<sup>219</sup>

<sup>217</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Programa para la Modernización, Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994. México, SECOFI, 1991 pp 11-12.

<sup>218</sup> PALACIOS Sommer, Octavio. "Los Organismos Empresariales posibles apoyos a la exportación", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp 716-717.

<sup>219</sup> SANCHEZ Ugarte, Fernando. *Op. cit.* p 542.

Con lo anterior, el financiamiento se orientó a mejorar y complementar el mercado interno en campos tecnológicos, de recursos humanos, fomento de inversiones en productos exportables (nuevos productos y mercados) en sectores no tradicionales, apoyando alianzas estratégicas para estimular la competitividad en telecomunicaciones, energéticos, infraestructura, estimulando, también, la internacionalización productiva mediante la inversión extranjera, alianzas con empresas extranjeras y la participación mexicana en cadenas de comercialización con estrategias de promoción comercial, calidad y marcas.<sup>220</sup>

El resultado directo de la eliminación de subsidios y el logro de tasas de interés competitivas fueron las nuevas políticas de financiamiento que contenían una mayor relación del sistema financiero mexicano con los mercados internacionales, financiamientos a mediano y largo plazos, acceso a éstos a empresas pequeñas y medianas con potencial exportador y prioridad al financiamiento orientado a apoyar la reconversión industrial para elevar la eficiencia y competitividad de la economía en general, pretendiéndose impulsar así la modernización de todos los sectores productivos de la economía mexicana.

Actualmente, el financiamiento otorgado por la Banca de Desarrollo es la única fuente disponible para las PMIE ya que sólo unas cuantas grandes empresas tienen acceso al mercado de capitales, de esta forma las PMIE pueden realizar aquellos proyectos que son rentables social y económicamente y que serán los que contarán con una ventaja competitiva permanente a largo plazo, la Banca de Desarrollo con esto funciona como un agente distribuidor de recursos que otorga el Gobierno mexicano, al financiar obras de infraestructura o proyectos de negocios que por su largo periodo de realización, altos costos y/o reducida rentabilidad no son aprobados por el sector privado vía la Banca Comercial presentando mayores ventajas en aquellos nichos que no atienden éstos últimos proporcionándoles crédito, asesoría, asistencia, capacitación financiera, técnica y administrativa.

Precisamente porque las pequeñas y medianas empresas solicitan grandes montos de financiamiento para sus proyectos la Banca Comercial no garantiza su totalidad, lo que a la postre alejaría a esas de las tasas de interés preferentes por considerarse como grandes. Por un lado, son los proyectos de alta viabilidad los que se tratan con mayores apoyos por la Banca de Desarrollo como el otorgamiento de mayores plazos que no le otorga la Banca comercial por considerarlos poco atractivos, de alto riesgo o costosos pero que deben realizarse por ser prioritarios económicamente; por otro lado, la Banca de Desarrollo no opera en el primer piso para evitar conflictos con las actividades de la Banca Comercial (como por ejemplo, la actitud de competir por los negocios o proyectos), en este caso la primera debe inducir a la segunda para formular planes para interesarla en proyectos en los que no desea participar, antes de proceder a sustituir o no promover el proyecto o negocio, esto no quiere decir que la Banca de Desarrollo promueva todos esos, por lo que se prefiere que opere como Banco de Segundo Piso, es decir, aquella que proporciona servicios a empresas en el manejo de inversiones, siendo una Banca más especializada a la que no tiene acceso todo el público, pero ofreciendo sus créditos a través de otros bancos, así se le deja el riesgo a la Banca Comercial que opera en el primer piso.

La Banca de Desarrollo puede otorgar financiamiento a programas sectoriales en segundo piso; financiamiento a grandes proyectos; inversiones en capital de riesgo, y financiamiento a zonas y

<sup>220</sup> ROMER, P. "Two Strategies for Economic Development Using Ideas and Producing Ideas". *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, Washington, Banco Mundial, 1992.

grupos de bajos ingresos con créditos preferenciales<sup>221</sup> es aquí adonde destaca la participación del BANCOMEXT y de NAFIN, principalmente, ya que apoyan el desarrollo tecnológico, la capacitación de recursos humanos, asistencia técnica, apoyo a la reconversión industrial, etc.; con modalidades de financiamiento que van desde los créditos a la pre-exportación (donde se atienden las necesidades financieras de las empresas exportadoras en su fase de producción y comercialización de bienes y servicios por exportar hasta la fecha de embarque) hasta créditos de post-exportación.

Los apoyos financieros que otorgan estas instituciones son una parte básica del fomento al comercio exterior ya que canalizan sus recursos hacia este, por lo que han ampliado los créditos para la producción de bienes exportables, es decir, a la pre-exportación ya que en esta etapa se reducen los costos de producción al ofrecer créditos en condiciones competitivas de tasas de interés, plazos y montos, cartas de crédito, garantías y seguros.

### 1) Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

En México el BANCOMEXT financia el 25% de las exportaciones no petroleras mexicanas, proporcionando un apoyo integral de acuerdo a las necesidades específicas de cada empresa como el capital de trabajo, equipamiento, importación de materias primas, desarrollo tecnológico y fortalecimiento financiero<sup>222</sup>. De esta forma, apoya a los exportadores indirectos en la misma medida que a los directos, dando garantías a las exportaciones fungiendo como garante del crédito ya sea de corto, mediano o largo plazo en las etapas de venta y pre-exportación, otorgando financiamiento al equipamiento para la oferta exportable apoyando la modernización de la planta productiva, la compra de maquinaria y equipo, dando mayor margen a la capacidad productiva de la planta industrial exportadora y financiando sectores prioritarios de la exportación como lo son: el manufacturero, el agropecuario, el agroindustrial, el pesquero, el turístico y el minero.

Dentro del BANCOMEXT hay paquetes financiero-promocionales de acuerdo a productos y a mercados de exportación con el fin de impulsar el desarrollo del comercio exterior mexicano, que apoyan también la integración de la cadena productiva y la comercialización directa e impulsan la participación de empresas medianas y pequeñas en negocios de exportación, ampliando así la base exportadora con mejores mecanismos financieros de garantías y de factoraje a través de la banca comercial y de otros intermediarios financieros.

Con el crédito a la exportación de bienes y servicios no petroleros se cubren los requerimientos de financiamiento a las empresas exportadoras en las etapas de producción, acopio, existencias, comercialización y venta apoyando la inversión fija de mediano y largo plazos en equipo, transporte y proyectos de inversión que amplían la oferta exportable, entre otras medidas.

BANCOMEXT es la institución financiera de desarrollo orientada a fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras, así como a impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de coconversiones con empresas u organismos de otros países.

<sup>221</sup> SUÁREZ DAVILA, Francisco. "La Banca de Desarrollo y los retos para el siglo XXI". *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 54, núm. 8, agosto de 1994, p. 33.

<sup>222</sup> ALÍDE-BANCOMEXT. "La Banca de Desarrollo en el financiamiento y la Promoción del Comercio Exterior". *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 1, enero de 1995, pp. 62-63.

Los clientes de esta Institución son empresas relacionadas directa o indirectamente con actividades de comercio exterior, primordialmente de los sectores con potencial de exportación y que están localizadas en todas las entidades federativas del país, considerando sus características y necesidades particulares.

La atención que se da está compuesta por una gama integral de productos y servicios adecuados a sus necesidades y comprende productos financieros tradicionales y no tradicionales como el financiamiento, garantías y avales, la banca de inversión, tesorería y fiduciario. Esto se da a través de intermediarios bancarios y no bancarios mediante una red global internacional. Ello para contribuir al aumento de la competitividad de las empresas que propicie una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados externos y así promover mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas.

El banco proporciona una gama integral de productos y servicios agrupados en dos categorías de instrumentos que constituyen medios importantes para impulsar la internacionalización de las empresas: los productos y servicios financieros y los servicios no financieros, de los cuales sólo nos ocuparemos de los primeros.

Los productos y servicios financieros tradicionales y no tradicionales son crédito a corto, mediano y largo plazo para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para la exportación; financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversiones que incrementen la oferta exportable; garantías a corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo por falta de pago en operaciones de exportación y para participar en licitaciones internacionales, avales para facilitar la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional, participación temporal y minoritaria en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior y productos y servicios de banca de inversión, tesorería y fiduciario.

En BANCOMEXT ha sido creado un apoyo integral actualizado que presenta las principales acciones que se están llevando a cabo con el propósito de apoyar a las empresas que participan en el comercio exterior, mediante los productos y servicios financieros ya mencionados.

Existe un Programa Crediticio y de Garantías donde dichos recursos se orientarán a satisfacer los requerimientos de capital de trabajo, ciclo productivo y ventas de bienes y servicios no petroleros, así como los relacionados con la modernización del aparato productivo, desarrollo de proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable, aumento de la capacidad instalada y reestructuración de pasivos de empresas viables que presenten problemas financieros.

Los productos financieros de BANCOMEXT satisfacen requerimientos diversos de financiamiento, entre los que destacan los siguientes.

**Los Créditos.** Para las empresas que desempeñan actividades relacionadas con el comercio exterior es importante contar con un flujo apropiado de financiamiento en condiciones competitivas. Por lo tanto, BANCOMEXT ha diseñado una extensa gama de productos crediticios, con diferentes plazos y condiciones, para satisfacer las necesidades de las empresas en todas las etapas del proceso productivo, de inversión y de comercialización.

El apoyo financiero a la pre-exportación permite a las empresas contar con recursos para respaldar la producción, el mantenimiento estratégico de existencias de materias primas y de bienes terminados o la prestación de servicios, de acuerdo con las características de cada etapa y actividad.

En las ventas, con el propósito de que las empresas mexicanas consoliden su presencia en los mercados internacionales ofreciendo a sus compradores condiciones competitivas en términos de plazo, se continuarán apoyando en forma prioritaria las operaciones de exportación de corto y largo plazo. Se buscará que ninguna empresa pierda mercados extranjeros o deje de participar en ellos por falta de financiamiento.

En el renglón de proyectos de inversión se satisfacen las necesidades relacionadas con la construcción, reubicación o adquisición de instalaciones productivas. Asimismo, se apoya el desarrollo tecnológico y diseño, el desarrollo inmobiliario, industrial y de servicios, y a las inversiones accionarias. Estos proyectos se financian cuando existe la evidencia de que con su realización se tendrá una alta generación de divisas.

BANCOMEXT facilita la importación de insumos básicos de Canadá y Estados Unidos, utilizando las líneas de crédito provenientes de la Export Development Corporation (EDC) y la Commodity Credit Corporation (CCC) respectivamente, con el objeto de diferir la salida de divisas del país mediante la obtención de créditos en condiciones preferenciales.

En la adquisición de unidades de equipo se propicia la modernización y eficiencia de la planta productiva nacional, mediante el otorgamiento de recursos para la adquisición de maquinaria y equipo proveniente de los países con los cuales BANCOMEXT tiene contratadas líneas de crédito garantizadas por los Eximbanks correspondientes. Con ello, el banco busca promover la utilización de estas líneas que constituyen una buena fuente de recursos para las empresas involucradas en el comercio exterior y que, sin embargo, encuentran subutilizadas.

**Las Garantías.** En la etapa previa al envío de los productos al mercado extranjero (Pre-embarque), se continuará apoyando particularmente a las empresas medianas y pequeñas, para facilitarles su acceso a los financiamientos de capital de trabajo, de tal forma que BANCOMEXT asuma el riesgo de manera compartida con los distintos intermediarios financieros.

En la etapa de post-embarque, es decir una vez que los productos salen al exterior, se buscará incorporar a un mayor número de empresas, promoviendo la colocación de productos y servicios mexicanos en el extranjero, en especial con operaciones de venta de mediano y largo plazos.

Asimismo, se buscará otorgar cobertura a los financiamientos canalizados por la banca internacional destinados a operaciones de exportación, con el objeto de aprovechar las oportunidades que la apertura comercial presenta, en el contexto de las nuevas características del entorno económico del país.

En BANCOMEXT existe un Programa de Apoyo Financiero y Promocional para la Pequeña y Mediana Empresa, con el cual apoya a todas las empresas que participen en actividades de comercio exterior, ya sea como exportador directo, proveedores de insumos, empresas con capital potencial para exportar, independientemente de la estructura de su capital social y de su tamaño.

Asimismo, **BANCOMEXT** clasifica a las empresas de la siguiente manera, con respecto a los millones de dólares que maneja: de 1 a 2 millones a desarrollar, de 2 a 20 intermedias y con más de 20 como consolidada, la pequeña y mediana empresa se clasifican como empresas a desarrollar.

La estrategia financiera y promocional para el apoyo de la pequeña y mediana empresa sugiere las siguientes medidas: la integración de productos complementarios; consolidación de la oferta exportable; desarrollo de los proveedores, de comercializadores y grandes exportadores; promoción dirigida por producto, región o mercado de participación, asistencia a eventos internacionales (ferias y exposiciones) y diversificación de mercados

Los objetivos que persigue son fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar el acceso al crédito, impulsar la integración en la cadena productiva de exportación financiando a exportadores directos, concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para desarrollar proveedores, insertar la participación de Uniones de Crédito, Arrendadoras y Empresas de Factoraje.

El financiamiento abarca el capital de trabajo, producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos, ventas al exterior, producción y ventas de insumos a exportadores indirectos, pago de impuestos de importación temporal, imputación de materias primas, partes y componentes, empaques y embaletes

El financiamiento para proyectos de inversión en México, contempla la adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como extranjero, construcción, ampliación y equipamiento de los mismos, así como el apoyo para la realización de diagnósticos y proyectos de inversión orientados al ahorro y/o congeneración de energía.

Entre las líneas que ofrece se encuentran las relativas al financiamiento para el desarrollo tecnológico, para el desarrollo de la comercialización, para el desarrollo de la capacitación técnica y para el desarrollo de la promoción y difusión

**BANCOMEXT**, promueve la garantía de pago inmediato e incondicional para promover la participación de intermediarios, sobre el crédito que otorgan a la pequeña y mediana empresa, ésta cubre el pago de los créditos para producción, acopio y existencias, hasta por 500 millones de dólares con cobertura de 70% del monto garantizado

La estrategia de apoyo integral en el marco del Programa para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), para la recuperación de la capacidad productiva de sectores y ramas económicas propone los siguientes puntos:

- A) Promover el cambio estructural por empresa.
- B) Impulsar alianzas estratégicas.
- C) Sustituir pasivos onerosos ampliando el plazo.
- D) Otorgar menos líneas revolventes de capital de trabajo.
- E) Financiar el equipamiento para resolver los cuellos de botella, y
- F) Proporcionar asistencia técnica para elevar la eficiencia y competitividad.

Entre los mecanismos de desembolso que se manejan en esta Institución encontramos:

- 1) Tarjeta exportadora de apoyo al capital de trabajo.
- 2) Tarjeta exportadora de apoyo al equipamiento.
- 3) Programa de Importación de Insumos (PROFIME);
- 4) Ventas de exportadores indirectos.
- 5) Arrendamiento Financiero para adquisición de unidades de equipamiento; y
- 6) Apoyo financiero y promocional a través de Uniones de Crédito

La Tarjeta Exportadora para apoyo de capital de trabajo otorga a los beneficiarios que son los exportadores indirectos, directos y potenciales, el financiamiento en el Ciclo Productivo hasta del 100% del precio de venta sin exceder de cinco millones de dólares o su equivalente con un plazo de 90 días a partir de la fecha de corte mensual con un solo pago al vencimiento o bien hasta 360 días mediante pagos mensuales iguales, con una tasa de interés al intermediario de Líbor más 2.5 puntos porcentuales para créditos en dólares y CPP más 3 puntos porcentuales para créditos en una garantía a intermediarios de pago inmediato y condicional.

Los programas que constituyen el otorgamiento de sus créditos incluyen la Tarjeta Exportadora para apoyo al equipamiento, que es un factor clave para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, en el equipamiento y la modernización de la planta productiva de estas. Mediante esta tarjeta se otorga financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo nacional e importado. Para tal efecto se han establecido convenios con los distribuidores de estos bienes. Los montos máximos de responsabilidad por empresa son de hasta 500 mil dólares o su equivalente en moneda nacional. En los créditos en dólares se aplica la tasa de interés que ya se indicó y los créditos se otorgan hasta por el 80% del valor de la maquinaria o el equipo y a plazos de hasta cinco años.

El Programa de Importación de Insumos (PROFIME) se otorga a exportadores directos que tienen como objetivo la adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones conforme a la modalidad de reembolso de factura de compra del último mes. El financiamiento en moneda nacional o en dólares es de hasta el 100% del valor factura, sin exceder de 10 millones de dólares con un plazo hasta de 90 días y con una amortización única al vencimiento con una tasa de interés al intermediario de Líbor más 3 puntos porcentuales en dólares y de CPP más 3 puntos porcentuales en moneda nacional.

Las Ventas de Exportadores Indirectos se otorgan a proveedores de exportadores directos cuyo destino es la venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos. El financiamiento en dólares o moneda nacional es hasta por el 80% del valor de los documentos de cobro, sin exceder a 5 millones de dólares con un plazo hasta de 180 días y una sola amortización al vencimiento con una tasa de interés al intermediario en dólares hasta 90 días Líbor más 2.5 puntos porcentuales y de 91 hasta 180 días Líbor más 3.5 puntos porcentuales y en moneda nacional hasta 90 días CPP más 3 puntos porcentuales y de 91 hasta 180 días CPP más 4 puntos porcentuales.

Finalmente, el Arrendamiento Financiero se utiliza para facilitar el equipamiento en la pequeña y mediana empresa canalizándole crédito a través de las arrendadoras financieras. Con este mecanismo se aprovecha la especialización de las Arrendadoras Financieras para apoyar la adquisición de

maquinaria y equipo, nacional e importado. El apoyo se otorga en dólares o moneda nacional conforme a los requerimientos específicos de la pequeña y mediana empresa.

## 2) Nacional Financiera (NAFIN).

NAFIN ofrece un esquema de apoyo integral consistente en créditos fáciles y oportunos, garantías complementarias, financiamiento para la innovación y el desarrollo tecnológicos, capacitación para elevar el nivel de gestión empresarial, acceso a información que propicie la modernización, asesoría para el establecimiento de esquemas de asociación para aprovechar las economías de escala. También cuenta con los siguientes mecanismos para alcanzar los objetivos antes expuestos como la tarjeta empresarial, credicomprador, esquemas de gran proveedor, micro y pequeño cliente, crediproducer, esquema de gran comprador, micro y pequeño proveedor; esquemas de garantías con fianza; factoraje a largo plazo, líneas globales de crédito, desarrollo empresarial, etc.<sup>223</sup>

Bajo esas circunstancias NAFIN formuló un Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresas conteniendo garantías, mecanismos de reestructuración financiera, utilización del mercado de valores para su financiamiento, estímulo de asociación entre empresas mexicanas y extranjeras para generar alianzas estratégicas y otras medidas de apoyo.

Esta institución gubernamental se encarga de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresas con apoyo financiero en proyectos de desarrollo.

Al solicitar financiamiento a esta institución debe cubrir ciertos requisitos como evidenciar que no se han efectuado embarques con anterioridad a la autorización del refinanciado externo; presentar copia de la orden de compra, del contrato de compra-venta o de la factura proforma, indicando claramente el nombre y dirección del exportador e importador; presentar la constancia de la conformidad del proveedor de que la operación sea financiada con recursos procedentes de las líneas globales de crédito; y evidenciar los anticipos efectuados en los casos en que se financie el 85% del valor de la operación. Es importante mencionar que los anticipos no deben ser mayores al 15% del valor del contrato comercial, ya que cualquier cantidad adicional no es sujeta a reembolso; describir en idioma inglés los bienes a adquirir, excepto en los casos en que la operación se efectúe con un país de habla hispana; que los bienes a adquirir cumplan con el grado de integración (GIN) que indique cada una de las líneas. La instalación y operación de la maquinaria y equipo deberá ubicarse en el territorio nacional y es compromiso del importador conservar la propiedad de los bienes adquiridos durante la vigencia del refinanciamiento; y tener un programa tentativo de embarques. En caso de que NAFIN así lo requiera, evaluación del proyecto realizada por el intermediario financiero.

Antes de iniciar los trámites para el embarque de la mercancía el importador deberá solicitar el crédito al intermediario financiero anexando la documentación señalada anteriormente. El importador deberá verificar si el costo de la prima de seguro de crédito a la exportación está considerado en el importe total de la operación de compra-venta, con el fin de que pueda ser financiado de conformidad con lo previsto en cada línea.

<sup>223</sup> ESPINOSA Villareal, Oscar. *Op. cit.* p. 30

El intermediario financiero analizará y dictaminará la solicitud de acuerdo con sus prácticas y políticas verificando que los bienes y servicios a adquirir cumplan con el grado de integración referida; NAFIN presentará al intermediario financiero una carta de términos y condiciones en las que se detallarán las características generales, los costos financieros y las condiciones que NAFIN determine para cada caso en particular.

Actualmente, en NAFIN existen líneas de crédito al comercio exterior a corto plazo, en las modalidades de: pre-exportación, exportación e importación

Bajo estas modalidades de financiamiento, NAFIN otorga líneas de crédito revolventes a corto plazo a los intermediarios financieros destinadas a apoyar a empresas mexicanas en sus operaciones de comercio exterior en dólares.

El plazo de amortización máximo para la pre-exportación es de 90 días, en tanto que para la exportación e importación es de 180 días. En el caso de las operaciones de importación, el financiamiento puede requerir de carta de crédito, según lo que haya acordado el importador con su contraparte, y NAFIN establecerá la carta de crédito correspondiente al amparo de la línea de financiamiento.

Para la tramitación de cualquier solicitud de financiamiento, es necesario que el intermediario cuente con la Carta de Términos y Condiciones debidamente firmada. Ya que en el caso de intermediarios bancarios esta Carta constituirá junto con el Convenio General, el instrumento legal que regirá cada operación. En el caso de intermediarios no bancarios, se deberá formalizar la operación mediante contrato.

Entre los requisitos que se solicitan para la disposición de recursos de NAFIN destacan

- La solicitud de desembolso, indicando el monto solicitado, el usuario final de los recursos y el plazo que se solicita.
- Que el intermediario financiero deberá presentar la documentación que evidencie la operación a saber:
  - 1) Para operaciones de pre-exportación: Pedido en firme o facturas de exportación del último mes.
  - 2) Para operaciones de exportación: Relación de facturas cuya antigüedad no exceda de 90 días a la fecha de la solicitud.
  - 3) Para operaciones de importación: Relación de facturas cuya antigüedad no exceda de 60 días a la fecha de la solicitud.
- Que cada una de las operaciones indique la plaza de procedencia o destino de los bienes.
- Que el intermediario financiero presente a NAFIN operaciones en las que se agrupan facturas o pedidos en firme, según sea el caso: pre-exportación, exportación o importación, hasta llegar al monto mínimo de 200 mil dólares americanos.

De esta forma, las líneas de crédito en dólares a corto plazo otorgadas por NAFIN mantienen las siguientes características:

Recursos solicitados para la pre-exportación, exportación e importación, en este último serán para bienes o insumos destinados a la producción, excluyendo bienes de consumo, éstos recursos

serán destinados a la micro, pequeña, mediana y grande empresas, cuyas actividades se relacionen con el comercio exterior; los intermediarios financieros serán bancos comerciales, uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje, por lo cual la institución otorgante son bancos comerciales extranjeros. Los recursos tendrán como destino América del Norte, Latinoamérica, el Caribe, Europa, Asia, África y Oceanía, hasta por un monto financiable del 100% del valor de la operación y por un monto mínimo de 200 mil dólares americanos, con un plazo de amortización para la pre-exportación hasta de 90 días, para la exportación e importación hasta de 180 días, con un sólo pago al vencimiento que incluye capital e intereses. La forma de disposición es en efectivo, con una tasa de interés que depende de cada caso y del costo del fondo de NAFIN.

Todos los apoyos anteriores permitirían que las empresas mexicanas dedicadas a actividades de exportación se desarrollaran en un ambiente propicio para el crecimiento y estabilidad económicos del país, reduciendo su sesgo antiexportador y proporcionando apoyo a esas actividades. Es importante hacer hincapié que los costos iniciales de la penetración de mercados por determinados exportadores que si lo logran, beneficia a todo el sector empresarial del país ya que proporciona información, prestigio y contactos comerciales en aquellos, por eso se les apoya con financiamiento porque es una inversión reutilizable en todos los aspectos ya que se evitan problemas en su comercialización en el tipo de capacitación requerida, diseño, tecnología o infraestructura de la red de exportación. En la misma dirección, las medianas y pequeñas empresas si bien no pueden exportar por carecer de infraestructura inicial pueden asociarse a esas actividades al incrementar su producción e integrarse a la cadena productiva convirtiéndose en exportadores indirectos y proveedores del vendedor final para hacerlos más competitivos externamente ofreciéndoles los mismos apoyos que les otorgan a los exportadores finales como ultimo eslabón de la cadena productiva de exportación.

Así la estrategia empresarial debe ubicarse en qué se ofrece, cómo se ofrece y a quién se ofrece obteniendo una mezcla de mercado de acuerdo a las características que se desean alcanzar; cómo se quiere competir, con qué productos, técnicas e innovaciones, evaluando si el nuevo mercado a penetrar tiene vínculos con el actual, esto se denomina extensión de mercados; si se pretende introducirse a otro mercado (expansión) o si se desea continuar con los mismos mercados pero con otros productos o servicios (desarrollar un mercado).

Es así como se pasa de la Estrategia General a una Estrategia Particular en Comercio Exterior donde el fenómeno de Conformación de Bloques Económicos Regionales destaca por su predominio en la década de los noventa y el próximo milenio como una tendencia económica de alcances mundiales.

La Estrategia Particular del Comercio Exterior Mexicano parte de las prioridades geográficas del país y de las diferentes características de las mismas que dieron origen a distintos tipos de negociaciones en cada una de ellas, esto es, América del Norte, Unión Europea, Cuenca del Pacífico y América Latina.

### 3.2. LA ESTRATEGIA PARTICULAR DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES.

A partir del inicio de la presente década hay una pugna internacional en defensa del bilateralismo o en detrimento del multilateralismo, así que su interpretación se basa en dos criterios:

- a) Determinar si los acuerdos y/o negociaciones comerciales tienen mecanismos efectivos para solucionar los problemas de sus participantes de manera equilibrada.<sup>224</sup> y
- b) Determinar si esos acuerdos o negociaciones contienen una liberalización comercial real o si son características de un comercio administrado (es decir, el punto intermedio entre la protección cerrada y la libertad de los mercados).<sup>225</sup>

Estas opiniones surgieron porque en la década de los ochenta y lo que va de los noventa se debilitó la liberalización comercial multilateral del GATT, lo cual originó diversos acuerdos de integración regionales caracterizados por una serie de políticas orientadas hacia el sector externo de las economías participantes (como ya hemos hecho referencia en el caso de México).

Por una parte, a nivel multilateral es mucho más fácil negociar exenciones temporales a ciertas normas con países de economías más desarrolladas ya que ahí pueden establecerse alianzas con otros países, cosa que en una negociación regional no se podría realizar ya que los BERS están muy bien delimitados geográficamente y manipulados por las potencias económicas líderes de cada zona lo cual los hace altamente discriminatorios.

Por otra parte, para los fines que nos ocupan, actualmente el multilateralismo de los macroforos económicos se encuentra en una etapa inactiva que a largo plazo originará su desaparición por los problemas que presenta y que ante la dinámica económica internacional lo hacen inoperable, al menos en la mayoría de las negociaciones comerciales presentes y en el corto plazo.

De esta forma, una negociación internacional es un conjunto de etapas en las que se involucran dos o más partes y que mediante la discusión de tópicos de interés común pretenden llegar a un acuerdo satisfactorio para las partes referidas. En su aspecto comercial ese tipo de negociaciones se caracterizan por tener dos contrapartes, un oferente o vendedor y un demandante o comprador de ciertas mercancías, bienes y/o servicios, las negociaciones comerciales de los noventa se identifican en dos niveles: 1) Entre Gobiernos a través de la suscripción de acuerdos de libre comercio dentro de una corriente interactiva y 2) Entre Empresas mediante la concertación de alianzas estratégicas, conversiones, etc.; ocupándonos del primer tipo al analizar cada región económica prioritaria de México.

<sup>224</sup> JACKSON, John H. "Governmental disputes in international trade relations: a proposal in the context of GATT", *Journal of World Trade Law*, vol. 13, 1979, pp. 1-29.

<sup>225</sup> SMITH Murray, G. "México, Canadá y Estados Unidos: búsqueda de intereses multilaterales comunes y exploración de opciones en la región de América del Norte", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.). México ante el libre comercio con América del Norte. México, El Colegio de México - Universidad Tecnológica de México, 1991, p. 302.

### 3.2.1. América del Norte.

La formación de un Bloque Económico Regional Norteamericano parte del hecho de que existe una relación muy estrecha históricamente entre México y EUA, lo que hizo factible ese recurso estratégico en la zona de frente a la amenaza en cuanto a competencia de la Unión Europea y de la consolidación de las relaciones económicas, financieras y comerciales entre Japon y los países del Sudeste Asiático. Fue a través del Tratado de Libre Comercio cuando se unen las tres economías norteamericanas con el fin de darle formalidad a sus ya tradicionales relaciones comerciales que aunque asimétricas servían para enfrentar estratégicamente la competencia de fuertes mercados internacionales conglomerados en diversas regiones geográficas

EUA fundamentalmente dio impulso al TLC por razones de seguridad comercial en cuanto a mercados para sus productos de exportación para así contrarrestar poco a poco la pérdida de su hegemonía económica mundial, reconociendo con ello la necesidad que tienen las economías norteamericanas de apoyarse entre sí para impulsar el desarrollo de la región

Para México las razones de integrarse a una zona norteamericana de libre comercio se debieron a la pretensión de asegurar el ingreso de sus exportaciones a su primer y más grande socio comercial. EUA, considerando que este por los problemas por los que atravesaba se tornaba altamente proteccionista, así como asegurar el financiamiento que de él obtiene

Asimismo, ante la Conformación de BERS, la zona norteamericana al integrarse participa de los cambios que ocurren en el ambiente económico internacional para evitar su aislamiento o pérdida de competitividad comercial a nivel mundial, ya que el estancamiento de las negociaciones comerciales de orden multilateral del GATT aunadas a posiciones encontradas con Japón y la Unión Europea presionaban enormemente a EUA para integrar un Bloque Económico Norteamericano por las actitudes de discriminación regional de aquellos respecto a EUA, lesionando gravemente los avances del multilateralismo comercial

La región norteamericana ocupa el primer lugar entre las prioridades geográficas de México debido a que existe el TLC que regula los intercambios comerciales y de inversión así como porque representa su mercado más grande, además de que en la región desempeña un papel de interlocutor con la zona latinoamericana de la que nuestro país es la economía más importante para EUA y conjuntamente, ante el hermetismo de la Unión Europea, se complementan para enfrentar la creciente competencia mundial por los mercados, a través de una paulatina y constante reducción de barreras comerciales intrarregionales y del establecimiento de nuevas barreras (no arancelarias) para el comercio extrarregional.

De esta forma, Norteamérica se erige como una alianza estratégica entre Canadá, EUA y México en donde el mayor beneficio lo podría tener EUA pero donde nuestro país debido a su relativo menor desarrollo puede y debe aprovechar sus ventajas al máximo

**a) Evolución de las negociaciones comerciales en Norteamérica.**

En América del Norte destaca el hecho de que México ha tenido más relación con EUA que con Canadá por lo que las relaciones comerciales con este último son mucho más recientes y con menos problemas que con el primero.

Así, antes del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLC), en 1977 los EUA mostraron interés por conformar un Acuerdo Comercial con vistas hacia una integración económica que abarcara los tres países norteamericanos (México, Canadá y EUA), este acuerdo descansaba primordialmente en el hecho de que EUA necesitaba de los productos energéticos de México y éste se comprometía a abastecer de petróleo a aquel, esta propuesta fue rechazada por considerarla dañina para los intereses mexicanos.

Sin embargo, ahí no se detuvieron los intentos del gobierno estadounidense en ese sentido y para 1981 la administración Reagan propone nuevamente a nuestro gobierno la conveniencia de un Acuerdo Comercial para América del Norte que incluyera no sólo el petróleo sino también otras mercancías; de nueva cuenta esta propuesta es rechazada por México al observar los problemas que presentaban los países de menor desarrollo (España y Portugal) dentro de la Comunidad Económica Europea (CEE).

México, en medio de la aguda crisis económica de 1982 y los años siguientes, abre su economía e ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 como parte de las presiones externas a las que se vio sujeto en el sentido de que era necesaria su colaboración dentro de un bloque económico regional bajo la modalidad de una zona de libre comercio; México se percató de las nuevas negociaciones que estaban surgiendo y de que sus esfuerzos económicos internos para equilibrar su economía general requerían de un sustento a nivel internacional, por lo que la tendencia hacia la Conformación de bloques regionales de comercio era el camino idóneo para tales fines, donde la integración europea y la presencia japonesa en Asia del Pacífico apuntaban como áreas demasiado dinámicas en su orientación comercial a nivel mundial por lo que no parecía del todo mala la idea de una área de libre comercio en Norteamérica.

De esta manera, México en toda la trayectoria de las negociaciones comerciales con EUA y Canadá firmó varios acuerdos destacando por su relevancia el Memorandum de Entendimiento Bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios México-EUA de 1985, reduciendo con éste la debilidad de la base exportadora mexicana y las investigaciones en contra de México en cuanto a los subsidios a sus exportaciones hacia EUA, éste comprometía a México a no aplicar subsidios a sus exportaciones y en caso contrario se le aplicarían sanciones compensatorias, resultando lesivo para México por las prohibiciones a los mecanismos de fomento a sus exportaciones con destino a su principal mercado-socio; el Entendimiento sobre consultas en materia de Comercio e Inversión bajo el esquema de un Acuerdo Marco en 1987, que establecía principios y procedimientos para esos aspectos de las relaciones comerciales bilaterales, en 1988 EUA promulga, unilateralmente, la Ley de Reformas a la política comercial internacional que conjunta una serie de represalias y presiones a las que se someterán sus socios al aplicar medidas antidumping que perjudiquen a los productores estadounidenses presionándolos hacia una mayor apertura económica, lo cual afectó directamente a México y se observaba como una manera de corregir los déficits comerciales que padecía la economía estadounidense; en ese mismo año se firma un Acuerdo Marco sobre Inversiones Estadounidenses que

presionaba a México para modificar su legislación en ese aspecto, con resultados favorables ya que en 1989 se modificó la Ley mexicana que regula las inversiones extranjeras en industrias como la siderúrgica, la petroquímica, las telecomunicaciones, entre otras, como parte de una etapa de identificación de oportunidades de comercio e inversión formalizada en un Acuerdo que permite el acceso a mercados con medidas de cooperación en áreas como la petroquímica, las normas y estándares y la agropecuaria y en 1989 se crea el Comité Conjunto para la Promoción de Inversiones y Comercio que inicia un programa en la materia; asimismo, en 1990, se amplió la aplicación a México del Sistema Generalizado de Preferencias de EUA, este es una lista de productos clasificados por el valor del arancel que pagan de acuerdo a las especificaciones del GATT, describiéndose el producto que puede entrar al mercado estadounidense, el arancel a pagar o su exención si es el caso; esta lista se modifica de acuerdo a las estipulaciones que considere el Congreso de ese país, en base a las condiciones de su mercado, de esta forma un producto puede entrar, salir y volver a entrar al SGP sujeto a esas circunstancias.<sup>224</sup>

Con Canadá, debido a lo reciente de las relaciones comerciales, existen pocos Acuerdos sobre Comercio pero destaca la firma de diez acuerdos que abarcan distintos aspectos del comercio y las inversiones bilaterales en los rubros textil, agropecuario, pesquero, automotriz, mineral-extractivo, silvicultura, equipo de procesamiento de recursos naturales y forestales, maquiladoras, aranceles, migración y medio ambiente.

Todas estas negociaciones desembocan en la intención pública de una integración norteamericana para crear un mercado común en esa zona, a través del anuncio, en 1990, del proyecto "Iniciativa para las Américas" que es un programa económico para apoyar el desarrollo económico, comercial y financiero de América Latina y el Caribe persiguiendo la expansión del comercio en esa región, reducir y reestructurar la deuda oficial con la banca estadounidense y promover la inversión directa apoyando la apertura comercial al incrementar el flujo de bienes, servicios y capitales con estas naciones, contemplándose el TLC como la primera etapa de la integración de una zona continental de comercio donde no se exporten excedentes de producción sino que exista una especialización que permita producir para exportar.

Antes del TLC, EUA había negociado con Canadá un acuerdo de tipo sectorial en libre comercio que eliminaba barreras arancelarias y otras no arancelarias, incluyendo normas de calidad a los productos comercializados en la zona, compras gubernamentales, servicios financieros y comerciales, subsidios y una reglamentación antitrust (combate a que las grandes empresas se unan con el objeto de reducir costos de producción, evitar la competencia y acaparar el mercado de ciertos productos), como una consecuencia directa de las similitudes existentes entre estas dos economías.

Con este Acuerdo EUA y Canadá no pretendían crear una unión aduanera sino solamente una zona de libre comercio ya que seguían estableciendo sus propias normas comerciales para sus principales socios conteniendo un sólido procedimiento de solución de controversias.

El ambiente internacional en el que surgió la Iniciativa para las Américas es uno que propiciaba la Conformación de Bloques Económicos Regionales, cuando la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) reconsideraba la dirección de su proceso de integración para uniformar las políticas

<sup>224</sup> GAYTÁN Guzmán, Rosa Isabel. "Política Exterior y Política Comercial: el caso de México y Estados Unidos", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) *La Nueva Relación de México con América del Norte*. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. p. 427.

comerciales, económicas y financieras de sus participantes, cerrándose a la participación libre en sus mercados imponiendo aranceles al ingreso de exportaciones de países no participantes, principalmente EUA, con lo cual se denotó el auge de negociaciones bilaterales de comercio y de zonas con esquemas de integración económica similares entre las cuales se encuentra la zona de libre comercio de América del Norte para enfrentar la competencia de Europa en el comercio internacional y para configurar otro tipo de relaciones con sus mercados naturales y más próximos a través de un intercambio comercial más estrecho.

La Conformación de un TLC en Norteamérica se debe al interés conjunto de los 3 países que lo forman, por su parte EUA ve en este mecanismo una opción para corregir sus desequilibrios macroeconómicos, particularmente el escaso ahorro interno y el débil crecimiento de la productividad que lo orilla a instrumentar un proteccionismo comercial mayor en su mercado y también para establecer una área de protección regional tanto a nivel de seguridad nacional como a nivel económico, ya que necesitaba tanto de México como de Canadá para tener recursos naturales disponibles que le coadyuvaran a impulsar nuevamente su desarrollo económico, financiero y tecnológico, luego de pasar por una etapa donde perdió su hegemonía económica a nivel mundial, y a su vez reducir la influencia mundial de las economías europeas o del Pacífico asiático.

Para Canadá el interés se centró en la importancia de participar en el TLC para no quedar al margen de los beneficios que podría representar el impulso estadounidense a una zona de libre comercio en toda América, además de contar con un amplio mercado para sus productos en México y lograr con esto deshacer la dependencia en el comercio que sufría con EUA y así diversificar, vía México, sus relaciones comerciales en América Latina, Europa y Asia.

En México el interés era distinto ya que el motivo principal para integrarse en un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá fue darle sustento a los cambios internos de la economía frente a la situación internacional, donde se enfatizaba la prioridad de promover el sector externo de la economía y participar activamente en los intercambios comerciales, económicos y financieros a nivel mundial, para tener la oportunidad de corregir sus problemas constantes como los déficits comerciales, el límite de créditos al sector empresarial, bajos niveles de inversión, hiperinflación, sobreendeudamiento externo, desempleo, pérdida del poder adquisitivo o del salario real, entre otros.

Para México el inicio de las negociaciones del TLC significa el final del proceso de apertura comercial, ya que nuestro país contaba con una economía de mercado de tipo unilateral que no exigía reciprocidad de parte de sus socios comerciales y con el TLC la puede obtener de EUA y Canadá.

En 1990 se acordó iniciar las negociaciones del TLC por medio del "fast track" (vía rápida) que consiste en acelerar la negociación de éste para que en EUA sea sometido a consideración del Congreso junto a la iniciativa de ley que lo pondría en vigor sin que ese congreso pueda adicionarlo o enmendarlo, esto se debió a que se puso de límite el 1 de junio de 1991 para que se enviara al Congreso y se tuvo muy poco tiempo para la negociación con México y Canadá por lo que se pidió una prórroga a ese lapso de tiempo.

Para febrero de 1991 se iniciaron las negociaciones trilaterales del TLC, estableciéndose seis campos de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias; y 18 grupos de trabajo aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras del sector público, agricultura, automotores, otros sectores industriales,

salvaguardias, antidumping, subsidios e impuestos compensatorios, normas, principios generales para la negociación de servicios, servicios financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones, otros servicios, inversión, propiedad intelectual, y solución de controversias.<sup>227</sup>

Se realizaron 5 Reuniones Ministeriales y 11 reuniones plenas de negociaciones, a lo largo de las cuales México siempre defendió estos puntos su reconocimiento como país con diferente grado de desarrollo con la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias de Canadá y EUA; tratar prioritariamente problemas relacionados con barreras fitosanitarias injustificadas que obstaculicen a las exportaciones mexicanas; el respeto a las restricciones constitucionales respecto al campo de energéticos; cuidar las disposiciones legales en materia de salud y ecología para que no constituyan barreras al comercio de bienes, dar facultad de imponer restricciones a la importación en circunstancias excepcionales y otorgar facilidades a las empresas mexicanas para disponer de la tecnología de sus socios para fomentar su competitividad, entre otros puntos.

Así se concluyeron las negociaciones el 12 de agosto de 1992 constituyendo el Tratado de Libre Comercio para América del Norte que serían el conjunto de reglas, medidas y procedimientos bajo las que se regirán los países de EUA, Canadá y México para la compra y venta de bienes y servicios en esa zona, el libre comercio se deriva de las reglas que definen como y cuándo se eliminarán los obstáculos al comercio de esos bienes y servicios (cuotas o licencias, permisos y aranceles), creando a su vez mecanismos para dar solución a las diferencias que surjan en las relaciones comerciales de las naciones participantes y cuyo fallo debe ser respetado por los mismos. Se concederá un tiempo de transición de entre 5 y 15 años para alcanzar los principales objetivos del TLC como lo son la eliminación de barreras al comercio, promoción de condiciones para la competencia justa, defensa de los derechos de propiedad intelectual, procedimientos para la aplicación del Tratado y solución de controversias, y fomento a la cooperación trilateral, regional y multilateral.<sup>228</sup>

Sin embargo, para su conclusión y aprobación ante el Congreso estadounidense se tuvieron que hacer algunos ajustes apresurados para su entrada en vigor el 1 de enero de 1994 por lo que se crearon los acuerdos paralelos en materia laboral y de medio ambiente.

Para México esta región se ha convertido en su máxima prioridad por estar negociando con dos de las naciones más industrializadas del orbe, así que para planear una Estrategia de Comercio Exterior debe conocer el comportamiento del mercado norteamericano, al referirnos a este lo haremos de manera conjunta abarcando los tres mercados participantes en el TLC para América del Norte, y se hará referencia, en forma individual, al mercado estadounidense, canadiense y mexicano para vislumbrar las ventajas y desventajas de la participación mexicana en éstos y derivar las acciones estratégicas de comercio exterior.

227 SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", Comercio Exterior, México, BANCOMEX, vol. 42, núm. 9, septiembre de 1992, p. 867.

228 DIARIO Oficial de la Federación "Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio para América del Norte", México, 20 de diciembre de 1993, Presidencia de la República.

### b) Comportamiento del mercado norteamericano para el comercio exterior mexicano.

Dentro del mercado norteamericano la economía estadounidense a nivel mundial ha perdido dinamismo por sufrir desequilibrios estructurales en sus cuentas externas y en su balance fiscal, la economía mexicana ha hecho grandes esfuerzos por superar su retroceso económico a partir de 1988 al cambiar sus estrategias de crecimiento económico orientadas a los mercados internacionales y la economía canadiense ha mantenido constantes equilibrios dentro de su mercado.

En el área norteamericana existe un potencial consumidor de 360 millones de habitantes, en donde México aporta a la región 90 millones de consumidores (25%), Canadá 28 # millones (8%) y EUA 241.2 millones (67%), distribuidos en una extensión territorial de 21 millones 392 mil 668 Km<sup>2</sup>; con una tasa anual de crecimiento del 8% en Canadá, del 3% en EUA y México de apenas el 0.8%<sup>239</sup>, respecto a la capacidad de compra México registra un PIB per cápita de 3 mil 500 dólares anuales en promedio, el de EUA fue de 21 mil 382 dólares y el de Canadá de 20 mil 200 dólares en 1991; el crecimiento del PIB alcanzó 2.3% en EUA, -1.5% en Canadá y en México 3.6%, estos países conjuntamente representan el 51.25% del PIB mundial en contraste con el 28.3% de la UE y 15.5% de Japón; en cuanto al volumen del comercio el mercado norteamericano representa un 17.15% del comercio mundial total teniendo una participación menor que Asia (21.9%) y Europa Occidental (46.5%); las importaciones conjuntas de Norteamérica ocupan el segundo lugar mundial en 1990; la región norteamericana es autosuficiente en recursos naturales, humanos y financieros por lo que el crecimiento de sus exportaciones alcanzó un 6.2% entre 1980 y 1990. Todas estas cifras están sujetas a incrementos por la dinámica poblacional del área y de las posteriores alianzas, acuerdos regionales de libre comercio o acuerdos marco que se negocien con otras zonas.<sup>240</sup>

Actualmente México y Canadá son el tercer y primer socios de EUA, respectivamente, exportando hacia éste 30 mil millones de dólares por parte del primero y 80 mil millones de dólares del segundo originando dentro del mercado norteamericano un cuadro de complementación económica en la cual México aporta la mano más barata de la región, EUA recursos financieros y tecnológicos y Canadá recursos naturales, minerometalúrgicos, energéticos y forestales, esto se requiere para potenciar sus especialidades productivas, con el objeto de elevar el crecimiento y competitividad de la región, dentro de un esquema de co-producción, que le da forma al proceso de integración de una zona de libre comercio ya que sin él no hubiese sido posible la explotación de las ventajas comparativas y competitivas de cada país, donde ni EUA alcanzaría a ser competitivo al carecer de costos de producción baratos (de México) ni México de mercados alternos para sus exportaciones (EUA y Canadá). Así el mercado norteamericano se sostiene en base a una industrialización complementaria y especializada con un marcado libre comercio sin restricciones comerciales aparentes.

Lo anterior, se debe a que el mercado norteamericano debe contemplar que la competencia a nivel mundial se ha incrementado y los cambios científico-tecnológicos han hecho que los productos, bienes y servicios sean más baratos cada vez, exacerbando esa competencia, así que debe agrupar

<sup>239</sup> ORGANIZACIÓN para el Crecimiento y el Desarrollo Económicos, *Economic Outlook*, varios números; INEGI, *Estadística Histórica de México*, Tomo I, 1986 y BANCO de México, *Informe Anual 1991*.

<sup>240</sup> OLMEEDO Carranza, Bernardo "TLC y CE: mercados e ilusiones diferentes", *EL Financiero*, 18 de febrero de 1994, p. 3A; y CORONA Guzmán, Roberto "Las relaciones comerciales en el marco del Tratado Trilateral de Libre Comercio", MORALES Aragón, Elezer y DÁVILA Pérez, Censuelo. *Op. cit.* p. 40R y 55.

reglas que creen un clima propicio para el comercio y las inversiones, apoyando la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías para incrementar la competitividad del mercado (esto a cargo primordialmente de EUA y Canadá), aprovechar la especialización económica en base a las ventajas comparativas y competitivas; alcanzar una mayor complementación económica y con ello ampliar los mercados bajando el costo por unidad producida y aumentar la producción compartida.<sup>231</sup>

El comportamiento anterior se ha formalizado a través del TLC, dando sustento a las relaciones económico-comerciales tradicionales de la Zona, así a partir de su programa de liberalización comercial México ha alcanzado un arancel ponderado del 6% para sus importaciones siendo muy superior al registrado por sus socios norteamericanos, además de que las exportaciones manufactureras mexicanas representan mayores importaciones para estos últimos, desequilibrando sus balances comerciales y coadyuvando a la pérdida de competitividad de productos manufacturados de origen estadounidense y canadiense, con lo cual existe una efectiva penetración de mercados por parte de México más estable y objetiva, lo que significa que en determinados casos se erigan barreras comerciales a las exportaciones mexicanas sino se cuentan con mecanismos como los del TLC que las eliminen o regulen, sin embargo, debido al marco arancelario mexicano como por debajo de los otros socios del TLC, resulta obvio que el 40% de las importaciones de EUA y Canadá significan sólo las fracciones arancelarias que no se habían liberado anteriormente.

En general, para EUA y Canadá, México sólo representa el 6% de su comercio internacional total; en particular el mercado estadounidense se comporta en épocas de auge económico en forma aperturista y en épocas de recesión económica se vuelve proteccionista, alternando esas situaciones de acuerdo a la realidad de su mercado, lo cual vulnera la posición de las exportaciones mexicanas, debido a que éstas se concentran principalmente en ese mercado, aumentando paulatinamente de 65.9% (13 mil 534 millones de dólares FOB) en 1988 hasta un 84.9% (51 mil 680 millones de dólares FOB) en 1994. Por el lado de las importaciones que hicieron de EUA estas registran diferentes niveles yendo de 68.7% (13 mil 926 millones de dólares FOB) en 1988 a 69% (54 mil 762 millones de dólares FOB) en 1994.<sup>232</sup> Eso se debe a que las empresas dedicadas a la exportación se concentran en mercados con mayores ingresos por consumidor (el producto total de potencial consumidor de EUA llega a los 5.4 billones de dólares en comparación a los 20 mil millones de dólares que significa el mercado mexicano).<sup>233</sup> Las principales exportaciones de México hacia EUA son combustibles, aceites, minerales, vehículos automotores, turbinas, artefactos mecánicos, máquinas automáticas para el procesamiento de información, material eléctrico, legumbres y hortalizas, algodón en rama, camaron blanco y ocupando el primer lugar como abastecedor de televisores en color, radiograbadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores electrónicos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila, zinc y con inversiones de cerca de los 20 mil millones de dólares en los últimos cinco años (1989-1993).<sup>234</sup>

Por otra parte, dentro del mercado norteamericano las exportaciones mexicanas y canadienses son parecidas surgiendo una mayor competencia dentro del mercado estadounidense principalmente en autopartes y motores, refacciones eléctricas, muebles, catodos/válvulas y equipo de

<sup>231</sup> CORONA Guzmán, Roberto. *Op. cit.* pp. 407-408.

<sup>232</sup> UNIDAD de Información Técnica NAFIN, con base en datos de la Presidencia de la República, VI Informe de Gobierno 1994, INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Banco de México, Informe Anual 1994.

<sup>233</sup> WFINTRAUH, Sidney. *Free Trade Between Mexico and the United States*. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1984.

<sup>234</sup> SÁNCHEZ Ugarte, Fernando. "Seminario Europa 93, América del Norte 94", *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 53, núm. 11, junio de 1993. pp. 21-25.

telecomunicaciones, para México y Canadá, EUA representa un centro regulador de sus relaciones comerciales bilaterales por lo mismo deben hacerlo de lado para incrementar sus flujos comerciales.

Las relaciones entre México y Canadá se circunscriben a una relación incipiente constituyendo el mercado canadiense un mercado potencial para México en materia comercial y de inversión, así las exportaciones mexicanas a Canadá fueron del orden de 277 millones de dólares FOB (1.3%) en 1988 y de mil 497 millones de dólares FOB (2.5%) en 1994 y las importaciones que se hicieron en México de origen canadiense alcanzaron los 338 millones de dólares FOB (1.7%) en 1988 y los mil 621 millones de dólares FOB (2%) en 1994.<sup>235</sup> México y Canadá son economías complementarias, mientras que México ofrece mano de obra calificada, Canadá es un gran mercado para nuestros productos agrícolas y manufacturados, existiendo en gran medida una triangulación en la venta y distribución de los mismos, con EUA de intermediario, por desconocer las empresas nacionales de cada país ambos mercados y a pesar de que México participa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Canadiense el comercio bilateral es muy pequeño. Por otro lado, Canadá es proveedor de tecnología de vanguardia, en telecomunicaciones, en agroindustria, pesca, sector forestal, celulosa y otros para nuestro país. Las principales exportaciones de México a Canadá son de motores, partes de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipo de computadoras y es el principal abastecedor de Canadá en receptores de televisión, algunos productos químicos, productos hojofrutícolas y tejidos. Se espera que el comercio México-Canadá se duplique en los próximos diez años incluyendo el intercambio de equipo de telecomunicaciones, refacciones automotrices y aeronáuticas, software, productos de hierro y acero, papel periódico, carbón, leche en polvo, trigo, servicios financieros, ingeniería y tecnología ambiental.<sup>236</sup>

En cuanto a las inversiones hechas en México, Canadá ocupa sólo el 1.4% del total en 1990, más o menos 370 millones de dólares, concentrándose más en EUA donde dirige el 63.9% de sus inversiones; en México, Canadá dirige sus inversiones a las maquiladoras de exportación y al sector minero y dentro del TLC las empresas canadienses podrían reimportar productos ensamblados en México para su comercialización en ese país y exportar productos maquilados para su venta en EUA u otro país, gozando estos esquemas de un uso incipiente pero a largo plazo redituable.<sup>237</sup>

Finalmente, para las empresas mexicanas dedicadas a la exportación es de vital importancia conocer que existen buenas oportunidades comerciales para México en Canadá al requerirse de equipo de transporte, maquinaria y partes mecánicas, equipo y partes electrónicas, equipo y partes eléctricas, petróleo crudo y minerales combustibles, frutas y otros vegetales, enseres domésticos, muebles, alimentos y bebidas; a cambio México ofrece oportunidades comerciales a Canadá en telecomunicaciones, transporte público, productos agropecuarios, equipo petrolero, servicios financieros y otros. Por su parte el mercado estadounidense al ser el principal importador y exportador de mercancías y de servicios en el mundo ofrece tanto a México como a Canadá una amplia lista de oportunidades comerciales.<sup>238</sup>

<sup>235</sup> UNIDAD de Información Técnica NAFIN. Obras citadas.

<sup>236</sup> WESTON, Ann. "El impacto social de la liberalización comercial: perspectivas canadienses respecto al Tratado de Libre Comercio", en MORALES Aragón, Eliezer y D'AVILA Pérez, Fernando (Coords.). *Op. cit.* p. 359.

<sup>237</sup> CASTRO Martínez, Pedro. "Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto bilateral", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993, p. 540.

<sup>238</sup> *Ibidem*, p. 503.

**c) Ventajas y Desventajas de la participación mexicana en el comercio regional norteamericano.**

Obviamente la participación mexicana en una zona de libre comercio en América del Norte reportaría ciertas ventajas comunes para las economías participantes del TLC en América del Norte como lo son: la reducción de costos de producción en la zona, el aprovechamiento de recursos derivados de los precios menores hacia el campo de la inversión, la tecnología y el aumento de la productividad; las importaciones del TLC contrarrestarán a otras de países no miembros de éste, el considerable aumento del mercado potencial y efectivo para incrementar la productividad, el aumento de las actividades económico-comerciales en la región mejorará el nivel de empleos y los salarios y se gozará de un aumento de la demanda del potencial consumidor de la región.<sup>239</sup>

Particularmente, México tiene muchas ventajas dentro del TLC destacando su posición geoeconómica configurando un punto intermedio para las principales regiones económicas a nivel mundial (frontera con EUA, puente de éste con América Latina, pertenencia a la ribera de la Cuenca del Pacífico e importantes flujos comerciales hacia Europa)

Dentro del mercado norteamericano México puede aprovechar los segmentos de mercados desprotegidos de EUA y Canadá en cuanto a los bajos costos de mano de obra y el relativo retroceso económico de EUA en cuanto a competitividad productiva, el país posee altas ventajas derivadas de sus recursos naturales, el consumo potencial de su mercado y su fuerza de trabajo, principalmente en industrias dedicadas a la exportación al mercado norteamericano como lo son la cervecera, la cementera, la vidriera, la automotriz, la manufacturera de exportación, la petrolera, la agromaquila, entre otras.

La participación mexicana en el TLC tiene las ventajas de poder aprovechar un mercado que geográficamente le es más accesible que otros y con un enorme potencial económico con el cual se tiene una creciente interdependencia dentro del mercado norteamericano, que le permitirá participar de manera conjunta en otros mercados, con lo cual se respalda la política económica y comercial de México dándole un carácter permanente y definitivo, asimismo respecto al mercado estadounidense se recibe de éste un trato favorable y no discriminatorio a las exportaciones mexicanas, el otorgamiento de mejores precios a nuestros productos especialmente en materias primas a través del RCP "creando" comercio dentro del bloque norteamericano aunque esto, pueda significar discriminaciones a las exportaciones latinoamericanas en EUA, de acuerdo con ello para México tiene una importancia enorme el potencial del mercado norteamericano ya que fortalecería nuestra base exportadora y se elevaría el bienestar del potencial consumidor mexicano (si se utiliza adecuadamente esta negociación de libre comercio como una palanca para el crecimiento a través de una nueva estrategia de negociación ante la experiencia exportadora de sus dos socios comerciales en Norteamérica), así al participar en esta región económica se tendrían mejores condiciones para la amortización de la deuda externa en bancos de EUA y Canadá, convenios que regularan los flujos de trabajadores migratorios, el respeto a inversionistas de los tres mercados y la seguridad de que no existieran presiones hacia reformas constitucionales tendientes a la entrada de participación extranjera en áreas destinadas sólo a mexicanos.

<sup>239</sup> ZAMORA Báñez, Julio. *El por qué y para qué del Tratado de Libre Comercio México, Centro de Información Científica y Humanística, UNAM y Consorcio Latinoamericano S A de C.V., 1991 p. 165.*

Para las empresas mexicanas las ventajas serían principalmente para las micro, pequeñas y medianas que podrían cambiar sus procedimientos productivos para alcanzar competitividad y productividad con bienes de alta calidad, dentro de un esquema maquilador, es decir, que vendan su producción a empresas con mayor capacidad de exportación debido a que aproximadamente 8 mil 400 empresas de 140 mil cuentan con capacidad exportadora, siendo éstas empresas más grandes y maduras en esas actividades, además de esto se puede aprovechar el TLC para conocer la situación de los mercados socios con el objeto de establecer estrategias de comercialización externa de productos mexicanos en la zona norteamericana y fomentar la venta efectiva a éstos, una ventaja adicional para la plantilla empresarial mexicana radica en sus relativos salarios bajos respecto a los estadounidenses y canadienses que empujan a la alza a los ingresos mexicanos provocando el incremento de las inversiones y el comercio gracias a la nueva capacidad de negociación de México con el TLC que le proporciona una buena opción para acelerar el crecimiento económico del país.

El comercio intranorteamericano arroja varias desventajas para el mercado mexicano ya que el mayor inconveniente para éste es la enorme asimetría con sus otros dos mercados socios-comerciales lo que provocará problemas entre ellos debido a la distribución de los beneficios de la Conformación de una zona de libre comercio, principalmente porque México será visto como un socio con ventajas desleales (respecto a los salarios menores en México). En el mismo sentido se tienen serios obstáculos para la óptima participación mexicana en el TLC (por lo que se requieren de grandes esfuerzos para subsanarlos) como lo son: la concentración de la producción y el consumo en dos o tres regiones geográficas; el atraso de sus sectores productivos en materia de productividad y financiamiento, en ese renglón se está en desventaja ya que los procesos productivos se hacen cada vez más sofisticados y requieren de personal altamente calificado, de lo cual los trabajadores mexicanos carecen, no existe un alto grado de capacitación para desempeñar actividades con tecnología avanzada dentro de las empresas mexicanas, quienes al ser sometidas a una mayor competencia externa tienen que asegurar primero el mercado doméstico para evitar que se estanque la economía y los precios domésticos sean presionados a la alza provocando una agudización de la inflación mexicana.

En cuanto a las exportaciones existe una idea generalizada de que el TLC no garantiza la venta efectiva de aquellas en el mercado norteamericano, por lo que del lado de las importaciones que hace México no se requiere de tal Acuerdo, ya que sólo con el proceso de apertura comercial se garantiza el acceso de éstos al mercado mexicano. Sin embargo, el TLC existe y como tal debe ser aprovechado, pero se enfrenta otro gran obstáculo que es la aplicación extraterritorial de legislaciones nacionales de EUA que obstaculizan los flujos comerciales de México hacia éste y Canadá, así el uso injustificado de medidas antidumping y compensatorias, normas sanitarias y fitosanitarias se levantan como medidas proteccionistas, distorsionando el comercio general en el mercado norteamericano, todo debido a la posición de debilidad mexicana en cuanto a la capacidad de negociación que posee y por la alta concentración de la capacidad exportadora mexicana en unos cuantos sectores industriales como lo son la rama de alimentos, textiles, química, siderurgia, maquinaria y equipo, coincidiendo que en esos sectores existe una gran competencia con EUA y Canadá por ser los productos de estos dos últimos más competitivos en los mercados internacionales<sup>240</sup>. Los productos mexicanos que más desventajas registran en la región por estar sujetos a restricciones cualitativas (principalmente de

<sup>240</sup> CORONA Gurmán, Roberto. *Op cit* p. 417 y HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. "Apertura comercial y proteccionismo: fomento industrial e inversión extranjera". *El Mercado de Valores*. México, NAFIN, 15 de mayo de 1988, p. 12.

EUA) son: el tabaco, calzado, brandy, repuestos de bolígrafos, puros, vasos de vidrio, melones, textiles, acero, alúmin, cemento, chocolates y dulces, lácteos, cacahuates y algodón, entre otros.

Por otra parte, México depende en gran medida del capital de inversión, del financiamiento y de la tecnología de EUA y Canadá en el marco del TLC, ya que por ejemplo las empresas altamente exportadoras (ALTEX) se asocian con empresas de esos países, con lo cual afectan a la economía mexicana debido a que los ingresos de las ALTEX mexicanas no se quedan en nuestro país sino que regresan a las empresas transnacionales que aportan la mayoría del capital vía las reexportaciones de ganancias a su país matriz. Lo anterior, es consecuencia de que dentro del mercado norteamericano EUA posee un alto grado de competitividad abarcando 12 de los 14 aspectos de competitividad (costo de capital, regulaciones del gobierno, regulaciones obrero-patronales, mercado, estabilidad política, calidad de producción, productividad, dirección empresarial, estructura tributaria, tecnología e infraestructura de transportación); Canadá le sigue con 5 (regulaciones obrero-patronales, habilidades laborales, calidad de producción, dirección empresarial y proveeduría), y México sólo posee una ventaja competitiva en salarios bajos.<sup>241</sup>

Otras desventajas para las empresas mexicanas se encuentran en que en el corto plazo se sigue padeciendo de escasa información de oportunidades de negocios e inversión en el mercado norteamericano y a que se carece de infraestructura en comunicaciones y transporte, lo que aumenta los costos de transportación y distribución de nuestros productos y servicios en el mercado doméstico e internacional, además de que los inversionistas mexicanos no son fuertes ni maduros en esos mercados, pero les ofrece la ventaja de aprender a manejar sus capitales en mercados externos.

Por otro lado, si bien es cierto que el país pequeño al negociar comercialmente con otros más grandes obtiene más beneficios y concesiones de esa situación, también se debe observar que los intereses paralelos de los segundos predominan y son más importantes para la visión estratégica de éstos como lo serían el tratamiento nacional para sus inversionistas, eliminar restricciones a sus inversiones relacionadas con el comercio exterior, mayor defensa de la propiedad intelectual, liberalización del comercio de servicios, entre otros, en el marco del TLC, éste con sus postulados de libre comercio permitiría que los salarios domésticos de México tiendan a la alza pero no puede asegurar que toda la población disfrute de una distribución homogénea de esos incrementos ya que muchas empresas perderán competitividad y tendrán que reducir su plantilla de personal a lo largo de toda la vigencia del TLC.

#### **d) Acciones estratégicas del comercio exterior mexicano ante un Tratado de Libre Comercio en América del Norte.**

La Estrategia de Comercio Exterior en la zona tiene su origen en el proceso de liberalización comercial aprovechado principalmente por EUA, el cual plantea el TLC como el mecanismo idóneo para formalizar sus relaciones comerciales con México (y al que se sumaría posteriormente Canadá), dentro de las necesidades de diversificación de mercados internacionales de nuestro país para aumentar de esa manera una interdependencia económica entre todos los participantes del comercio regional y fundamentalmente como una respuesta a la creación de la Unión Europea y de diversos procesos informales de integración en la Cuenca del Pacífico Asiático

<sup>241</sup> BANK of Montreal, "Economics Department", en ORDOÑEZ Morales, "Sustentable débil la competitividad de México ante Estados Unidos y Canadá", *EL Financiero*, 21 de enero de 1993.

Dentro de la Estrategia de Comercio Exterior anterior a 1989 se indicaba que no se tomaría parte de ningún bloque comercial que restringiera la participación de un gran número de socios comerciales, sin embargo, se tuvo que desistir de esa idea ya que el multilateralismo mostraba, hacia 1990, su ineficiencia para resolver los problemas más apremiantes del comercio internacional y sobre todo porque ese entorno multilateral de negociaciones comerciales no coadyuvaba a los objetivos de nuestro gobierno para elevar la tasa de crecimiento económico mexicano, dando así paso a negociaciones más pequeñas de tipo regional y bilateral.

De esta forma, la Estrategia Mexicana de Comercio Exterior en el bloque económico norteamericano parte de esa premisa, es decir, de la integración ya formalizada totalmente por el gobierno de nuestro país con sus similares estadounidense y canadiense a través de una zona de libre comercio, dándole así un nuevo movimiento al mercado norteamericano con una mayor dinámica en transferencia tecnológica, de telecomunicaciones y muchos otros sectores y fortaleciendo, simultáneamente, áreas estratégicas en las economías participantes como ya hemos observado.

Así que para conformar un bloque económico norteamericano, México no contempla la integración como una fusión de políticas financieras, monetarias o de su aspecto político, sino que la utiliza como sinónimo de una estrecha relación de intercambios comerciales en el marco del TLC, debido a que se optó por una relación proactiva ya que tanto nuestro país como sus socios norteamericanos persiguen objetivos más allá de los económicos que pueden servir para lograr objetivos de tipo estratégico, esto es, de defensa comercial ante la Conformación de otros mercados con características similares.<sup>242</sup>

Reiterando que la formación de una zona norteamericana de libre comercio responde dentro de los parámetros de una relación estrecha entre las políticas económicas de sus socios, se alcanza la consecución de objetivos comunes que en este caso serían la reducción de medidas proteccionistas (principalmente del mercado estadounidense), y el aseguramiento de un mercado amplio para los productos y servicios de los tres países, formalizando una región económica fuerte, capaz de enfrentar la competencia de otras regiones en los intercambios comerciales a nivel internacional.

Todos los acuerdos referidos entre México y Canadá o EUA coadyuvan a que nuestro país encuentre nuevos mecanismos de negociación dentro de su mercado natural siendo así sujeto de la confianza de otros países en cuanto a seguridad de inversión, calidad en productos, precios competitivos y ventajas comparativas susceptibles de ser exportadas por otros países en beneficio de México.

El tipo de interrelación en Norteamérica fue la "administrada" donde se pretende aprovechar las ventajas comparativas propias y de los demás socios para consolidar un proceso de especialización productiva que conlleve a un tipo de complementación económica entre las tres naciones para lograr el acceso de productos al mercado norteamericano en general y doméstico particular en cada caso, esperando cierto nivel de reciprocidad en ese trato, así como promover la internacionalización de los

<sup>242</sup> CHANONA Burguete, Alejandro "Interdependencia vs integración: consideraciones teóricas sobre la integración económica formal entre México y Estados Unidos", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.). *Op. cit.* p. 43.

procesos productivos con el fin de aminorar costos y regular los flujos económicos de la zona norteamericana.<sup>243</sup>

México al comenzar las negociaciones de una zona de libre comercio tenía una estrategia bilateral de comercio exterior dirigida hacia los EUA y posteriormente, con la participación de Canadá, se modificó para incluir otros tópicos de relación debido a que este último país no era un socio tradicional de México y había que reconocer las potencialidades de ese mercado dentro de la generalidad del mercado norteamericano.

Por su parte, EUA tenía a México dentro de su Estrategia Económica Global, debido a que su dinámica económica se había deteriorado y había perdido, a su vez, su hegemonía mundial en ese aspecto, por lo cual nuestro país se convirtió en una pieza clave por ser uno de sus vecinos más próximos (para enfrentar conjuntamente la competencia que representaban sus competidores internacionales más fuertes tanto en su mercado doméstico como en los externos). México aprovechó la relativa debilidad de EUA en aspectos de productividad, crecimiento económico y ahorro interno formando parte de un TLC estratégico con el objeto de impulsar el crecimiento y el desarrollo económico de la región norteamericana, beneficiándose de su entrada preferencial a los mercados canadiense y estadounidense por sin dejar de diversificar sus relaciones comerciales y lograr cuando mucho una zona de libre comercio ya que acceder a instrumentar un arancel externo común en el mercado norteamericano significaría represalias por parte de otras regiones económicas y eso se debe evitar por obstruir la diversificación de mercados para México.

Es así como se aprovecha el TLC como el inicio de un proceso de aprendizaje en acuerdos de libre comercio de mayores alcances y lograr con ello la asimilación de una novedosa transferencia tecnológica con el apoyo económico norteamericano para comenzar la penetración de otros espacios comerciales.

El TLC para la Estrategia Mexicana de Comercio Exterior significa el cambio del sentido de las negociaciones comerciales respecto a los EUA, ya que se reconoce abiertamente una interdependencia comercial, enfatizándose con ello los diferentes grados de desarrollo de las partes asociadas en ese TLC donde el tipo de interdependencia es "asimétrica" por lo que el mayor poder de negociación lo tiene, en primer término, EUA y, en segundo, Canadá; ya que la asimetría estructural de México respecto a ellos responde al atraso que sufrió durante la década de los ochenta y de las acciones posteriores para reactivar la economía sin resarcir la brecha que se firmó en el desarrollo económico y tecnológico con respecto a esos dos países, pero independientemente de catalogar la existencia o no de una interdependencia "asimétrica", lo cierto es que predomina un determinado grado de complementación de las economías que confluyen en el mercado norteamericano que como ya se observó se concentran en recursos energéticos, hortalizas y legumbres, mano de obra, etc.

Es pertinente señalar que el tipo de negociaciones seguidas dentro del TLC son impredecibles debido a los cambios del mercado, es decir, que las negociaciones comerciales se abordan por productos y/o sectores específicos por lo que nadie conoce el poder negociador en determinado momento de ninguno de los socios.

<sup>243</sup> WEINTRAUB, Sidney. Matrimonio por conveniencia, TLC, Integración o ductorio de economías?. México, Diana, 1994.

Para México el TLC no significa que con la negociación de éste se desarrollen sectores deprimidos de su economía, pero si que a través de la cooperación de EUA y Canadá se puedan subsanar, paulatinamente, los atrasos de los mismos, aunque haya el inconveniente de que no se debe apostarle todo al TLC y a las corrientes de comercio internacional sin antes equilibrar la economía interna (que en realidad se ha logrado con grandes esfuerzos) y tampoco hay que definir el programa económico en base al TLC y concentrar toda la capacidad exportadora en el mercado norteamericano, al contrario, para reforzar su Estrategia de Comercio Exterior debe ampliar sus relaciones económicas-comerciales con otros actores internacionales, concretamente con la Unión Europea, los países de la Cuenca del Pacífico Asiático, y las economías más avanzadas de América Latina (Brasil, Argentina, Chile, Venezuela) ya que la excesiva dependencia respecto al mercado norteamericano podría cambiar la percepción de sus intercambios comerciales con otras zonas comerciales, lo que sujetaría a la economía mexicana a las variables de las economías de ese mercado.

Durante el periodo 1989-1994 la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para América del Norte tuvo las siguientes características:

Se accedió a un TLC para América del Norte con el objeto de asegurar el flujo de intercambios comerciales y de inversión, ante el neoproteccionismo estadounidense, que garantizaba el financiamiento externo del comercio apoyando la modernización del aparato productivo mexicano y tratando de corregir el déficit comercial en el país, a través de la forma de inversiones extranjeras directas por lo que la línea estratégica a seguir, también, fue la creación de un ambiente adecuado para atraer esas inversiones a México.

México respondió de forma estratégica al fenómeno de Conformación de Bloques Económicos Regionales debido a que la estructuración de esquemas similares en Europa causó la alerta en EUA por la pérdida de su dinamismo económico<sup>244</sup> e hizo necesaria una Estrategia de Comercio Exterior que agrupara una serie de medidas tendientes a lograr un crecimiento total de México a través del apoyo de sus socios comerciales norteamericanos, con el fin de superar internamente la alta concentración del ingreso, la escasa producción de bienes de capital, y el aumento de la inflación derivada de déficits en la balanza de pagos, apoyándose en el TLC como un componente esencial en la consecución de un crecimiento sostenible a largo plazo.

De esta manera, los resultados del TLC que se esperaban a largo plazo de manera duradera, necesitaban de una sólida estrategia, porque por sí solos la inversión, el incremento del comercio exterior y la presencia de empresas transnacionales en la economía mexicana no iban a aliviar los atrasos de la misma, sin embargo, en esas circunstancias, poco a poco los procesos productivos del país se modificaron para dar paso a otros más modernos, con mercados más amplios, satisficivos de la demanda interna y la externa con más diseños, manufacturas y estrategias de comercialización.

Para México resultó indispensable fomentar el desarrollo del mercado norteamericano con el apoyo gubernamental a través del fomento de los sectores económicos orientados hacia actividades de exportación y de una activa presencia dentro del ámbito económico norteamericano, esos sectores han sido los más competitivos de la economía ya que poseen ventajas comparativas y competitivas cuando se les enfrenta a la competencia externa como ya lo acotamos en el comportamiento del mercado norteamericano.

<sup>244</sup> DEBLOCK, Christian y BRUNELLE, Donald. "Une intégration régionale stratégique: le cas nord-américain", *Études Internationales*, vol. XXIV, núm. 3, septiembre de 1991, p. 6-12.

La Estrategia de Comercio Exterior Mexicano orientada al mercado norteamericano creó una agenda que se ocupó de las principales líneas de acción como la participación mexicana en ese mercado con planes a corto, mediano y largo plazos para lograr que el TLC se convirtiera en un foro para el aprendizaje de México en relaciones comerciales internacionales de gran magnitud y donde se adoptaría un trato preferencial en lugar de uno nacional, desechando disposiciones que fomentaran monopolios u oligopolios y estimulando aún más a los pequeños y medianos empresarios dedicados a actividades de exportación.

Esas líneas de acción respondían a la serie de reformas a preceptos constitucionales que facilitaban el uso de procedimientos del TLC y que le dieron fundamentos jurídicos a éste, a la creación de un ambiente propicio para el desarrollo empresarial doméstico mexicano en la consolidación de las relaciones comerciales permitiendo un acceso menos oneroso para los productos del país a mercados internacionales con nuevas negociaciones comerciales internacionales de tipo trilateral, además, la expansión de la dinámica exportadora al diversificar los productos exportables de acuerdo a la demanda de los EUA y Canadá, en el contexto del TLC, abrió canales de distribución y comercialización para las exportaciones mexicanas fomentando conversiones de empresas nacionales con extranjeras

La estrategia mexicana al igual que la canadiense y la estadounidense se basó en la selección de exportaciones e importaciones para utilizar adecuadamente los recursos disponibles que significaban mayores ingresos de sectores competitivos de la economía y de la explotación máxima de las ventajas que poseen a nivel multilateral, también se instrumentó una negociación más enérgica al defender los intereses mexicanos y los que se desprenden de los recursos naturales, humanos y financieros disponibles de nuestro país.

La agenda de negociaciones del TLC se dirige hacia el manejo de una serie de grupos que tratan los principales temas de interés trilateral complementándolos con la creación de mecanismos sólidos que permitan resolver de forma permanente las disputas y diferencias con una coordinación de los tres países por medio de grupos intersecretariales de seguimiento de la relación comercial norteamericana e impedir en ese sentido prácticas proteccionistas que afecten a exportaciones mexicanas dirigidas al mercado norteamericano.

Finalmente, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para América del Norte incluyó el aseguramiento de un mejor acceso a los mercados exteriores de la región aumentando considerablemente sus ganancias por los ingresos derivados de las exportaciones; acentuó la atracción de la inversión extranjera productiva como un importante elemento modernizador de la industria y continuación de la estabilización macroeconómica de México que permitió la petición de mayores financiamientos a la banca internacional, principalmente estadounidense, dentro de un esquema de libre comercio norteamericano, así como hizo indispensable el fomento del desarrollo del mismo con el apoyo de mecanismos de promoción de las exportaciones con los programas de fomento ya mencionados y las consjerías comerciales del BANCOMENT en Canadá Montreal, Toronto, Vancouver, y en EUA: Atlanta, Los Angeles, Dallas, Miami, Nueva York, San Antonio, Chicago y Seattle en apoyo al sector empresarial mexicano que demanda colocación para sus productos exportables y de inversiones con empresas originarias de la región norteamericana.

### **3.2.2. Unión Europea (UE).**

La Comunidad Europea fue fundada después de la Segunda Guerra Mundial, donde la primer área en reunirse fue la de la producción del Carbón y del Acero mediante un acuerdo que dio como origen a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) que posibilitaba producirlos de forma más barata para mejorar la competitividad de Europa en esos productos dentro del mercado internacional en 1951 con la participación de Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo.

Se prosiguió con la idea de crear un mercado común al revisar los regímenes aduaneros, la posibilidad de armonizar las políticas financieras, económicas y sociales, entre muchas otras medidas, que desembocaron en el Tratado de Roma de 1957 donde los integrantes de la CECA daban origen a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

El Tratado de Roma permitía el establecimiento de un mercado común para expandir el mercado europeo, aprovechar las economías de escala, desaparecer las barreras a los intercambios comerciales, elevar el nivel de vida de los ciudadanos europeos, fomentar el rápido progreso tecnológico y el desarrollo económico general de las naciones participantes.

Posteriormente a este acuerdo se adhirieron en 1972 Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca; en 1981, Grecia, en 1986 España y Portugal y en 1995 Austria, Finlandia y Suecia, se adhirió a lo que actualmente es la Unión Europea que se estableció formalmente a través del Acta Única de 1987, consolidándose con el Tratado de Maastricht.

El Tratado de Maastricht de 1991 conjunta la serie de acuerdos que establecen los mecanismos para instrumentar tanto la unión monetaria como la política, cimentando las bases para un probable gobierno europeo, con una sola moneda, una sola política exterior, una ciudadanía compartida y un Parlamento Europeo más fuerte, este Tratado entró en vigor desde 1993 cuya consecución de objetivos se logrará totalmente en 1999.

La Unión Europea es una región que mucho ha avanzado en los procesos de integración ya que le preocupa bastante la protección de su mercado y zonas de influencia económica de la competencia nipona y estadounidense.

Por el momento, la UE enfrenta graves problemas derivados de sus diferencias en cuanto al tamaño de las economías participantes, sus distintos grados de desarrollo, la diversidad de recursos disponibles, etc. que hacen que los conflictos tanto de índole económica como política impidan una perfecta cohesión entre los países participantes.

La UE representa para México el segundo socio comercial y como tal es la segunda prioridad geográfica del país, pero que debido a su creciente proteccionismo puede ser desplazada hacia niveles menores ya que los flujos de inversión y tecnología pueden ser recibidos de los países de la Cuenca del Pacífico que como veremos en el siguiente apartado representará la opción más viable para una verdadera diversificación de mercados y productos mexicanos en los próximos años debido a la óptima participación pública y privada mexicana en sus futuros económicos de orientación cooperacional.

**a) Relaciones Comerciales Mexicanas con el Mercado de la Unión Europea.**

La relación comercial entre la UE y México se circunscribe dentro de las relaciones comerciales que el mercado europeo sostiene con América Latina, los cuales poseen una baja prioridad a pesar de las oportunidades comerciales que ofrecen los mercados de esta región. Esto se debe a que la UE es altamente proteccionista ya que para pertenecer a su mercado se necesita ser europeo y democrático dejando fuera a México por no ser europeo aun con las grandes potencialidades económicas de su mercado.

A pesar de todo, el segundo socio comercial de México es la UE cuyos miembros han eliminado entre sí las fronteras físicas, técnicas y fiscales conformando un gran mercado donde circulan libremente las personas, mercancías, bienes y servicios; este mercado podrá funcionar después de pasar por tres etapas, la primera que aseguró la libre circulación de bienes, servicios y capitales en la mayor parte del territorio comunitario en 1993; la segunda que es la transición hacia una unión monetaria para 1996 y una tercera que prevé la adopción de una unión económica y monetaria plena con el ECU como moneda única y la creación de un Banco Central Europeo para 1999.

La UE aporta aproximadamente el 25% de las transacciones comerciales a nivel mundial y en promedio el 29% de su PIB rebasa los 4 mil 299 millones de dólares. Lo que representa cerca del 27% del PIB mundial, la participación de la UE en las exportaciones mundiales es de cerca del 40% con un ingreso per cápita anual de 17 mil 574 dólares en promedio, contando con una extensión territorial de 2.3 millones de Km<sup>2</sup> y con mercados cuya demanda es totalmente heterogénea poseyendo un potencial consumidor de 345 millones de habitantes, lo que proporciona a México un enorme mercado para sus exportaciones así como una gran fuente de inversiones extranjeras directas y de transferencia tecnológica productiva.

Simultáneamente, al conjuntar la UE con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) cuyos miembros son Austria, Suiza, Suecia, Finlandia, Noruega, Islandia y Liechtenstein, se crea el Espacio Económico Europeo (EEE) el cual incrementará el comercio intrarregional y la cooperación económica dando paso a un mercado que sobrepasará el 40% del comercio mundial con un potencial consumidor de 380 millones de habitantes, lo que hace aún más atractiva a la UE como mercado receptor de exportaciones mexicanas.

En este contexto, el comercio total entre México y la UE aumentó 56.0% entre 1985 y 1991 pasando de tener un superávit a favor de nuestro país a un déficit comercial respecto a la UE. Alrededor del 14% del comercio exterior total de México se dirige hacia la UE y más de la quinta parte de la IED en México la realizan países de la UE.

En inversiones Alemania ocupa el segundo lugar en México, Gran Bretaña el tercero, Francia el quinto y España el séptimo, ocupando cerca del 30% del total, donde los sectores mexicanos que más interesan a la UE son el agroindustrial y el pesquero. Para 1991 España, Alemania y Francia eran el tercer, cuarto y quinto socios comerciales de México respectivamente.

De acuerdo a lo anterior, las exportaciones mexicanas se dirigieron hacia España, Francia y Alemania con los siguientes productos: aceites crudos de petróleo, motores de émbolo alternativa, cobre sin refinar, máquinas para tratamiento de información y ácido teraftálico. México exporta

aproximadamente un 40% de petróleo y sus derivados, un 55% de manufacturas y un 5% de materias primas y productos básicos.

Por la parte de las importaciones que hacemos de la UE los principales orígenes correspondieron a Alemania, Francia y España en ese orden, principalmente de bienes de capital; calderas; máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes; máquinas, aparatos y material eléctrico; automóviles y tractores, aparatos de navegación aérea o espacial, vinos, laminados de hierro, entre otros.

Así, México ocupa el lugar número 30 entre los socios comerciales de la UE ya que representa el 0.6% de su comercio extrarregional y el 0.4% del total de sus inversiones en el exterior. Tal es la realidad del nivel de los intercambios comerciales con la UE que aleja a nuestra nación de una acción más agresiva en sus mercados y obstaculiza la penetración de productos mexicanos en los mismos y que, sin embargo, representa una buena alternativa si logran incrementarse paulatinamente, en primera instancia, a nivel bilateral.

De esta manera, como los principales intercambios son con Alemania, Francia y España a continuación observaremos la situación que guardan éstos con sus mercados.

Con Alemania, las exportaciones de México representaron un 2.1% en 1988, el 1.64% en 1989, el 1.7% en 1990, el 1.2% en 1991, el 1.1% en 1992, el 0.8% en 1993 y el 0.6% en 1994; como se puede observar el intercambio comercial en lugar de incrementarse ha disminuido lo cual es alarmante ya que los ingresos derivados de las exportaciones hacia Alemania han pasado de 440 millones de dólares FOB en 1988 a 395 millones de dólares FOB en 1994 de forma preliminar. En el campo de las importaciones que se hacen de Alemania también han disminuido desde un 5.9% en 1988 hasta el 3.9% en 1994 con lo que se hace patente que la balanza comercial con Alemania es deficitaria ya que el importe que se pagó por éstas pasó de mil 187 millones de dólares FOB en 1988 a 3 mil 101 millones de dólares FOB en 1994.<sup>245</sup>

En lo que respecta a Francia la estructura porcentual del comercio exterior mexicano arroja también una disminución constante al pasar de 2.7% de las exportaciones mexicanas hacia ese país en 1988 a 0.9% en 1994 con un importe total desde 562 millones de dólares FOB en 1988 hasta 518 millones de dólares FOB en 1994, en lo que concierne a las importaciones francesas de México se pasó de un 2.2% en 1988 a 1.9% en 1994 con un costo de 437 millones de dólares FOB en 1988 hasta mil 527 millones de dólares FOB en 1994 con lo que se hace palpable el déficit que sigue existiendo en los intercambios comerciales con países de la UE.<sup>246</sup>

Con España, las exportaciones fueron de un 4.8% en 1988 a un 1.4% en 1994 con ganancias desde 981 millones de dólares FOB en 1988 hasta 864 millones de dólares FOB de manera preliminar en 1994, por su lado, las importaciones pasaron de 1.0% en 1988 a 1.7% como estructura porcentual en 1994 que como se observa se incrementaron y se pagó desde 208 millones de dólares FOB en 1988 hasta mil 338 millones de dólares FOB en 1994 denotando una vez más que la balanza comercial es deficitaria.<sup>247</sup>

<sup>245</sup> UNIDAD de Información Técnica NAFIN, con base en datos de la Presidencia de la República, VI Informe de Gobierno, 1994; INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México.

<sup>246</sup> *Ibidem*.

<sup>247</sup> *Ibid.*

Como los anteriores índices lo han demostrado, las relaciones comerciales con la UE son un amplio campo para los exportadores mexicanos para lo que la UE ha otorgado mecanismos de cooperación en diversos campos como lo son los que a continuación se enuncian

**b) Mecanismos de Cooperación México-Unión Europea.**

Las relaciones comerciales multilaterales de México y la UE se norman bajo los preceptos del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE (Comunidad Económica Europea, antes de 1992) de 1991 que tiene como fin el incrementar la cooperación comercial, económica, científico-técnica y financiera entre México y esa región económica, ya que se juzgó que el Acuerdo que le antecede con fecha de 1975 había sido rebasado, por lo que se buscaron nuevos objetivos que le consolidaran, profundizaran y diversificaran las relaciones mutuas para su propio beneficio donde se le otorgó el status de país en desarrollo a México

Los principales objetivos de este Acuerdo Marco son

- a) El reforzamiento y diversificación de las relaciones económicas comunes,
- b) Fomentar el desarrollo económico de ambas partes para incrementar sus respectivos niveles de vida;
- c) Abrir nuevas fuentes de abastecimiento y mercados,
- d) Incrementar los flujos de inversión y tecnología,
- e) Alentar la cooperación entre las pequeñas y medianas empresas,
- f) Elevar el nivel de empleo;
- g) Proteger y mejorar el medio ambiente,
- h) Favorecer el desarrollo del sector rural, e
- i) Impulsar el progreso científico-técnico.

Esos objetivos se dirigirán a lograr la cooperación económica en los ámbitos: industrial; de propiedad intelectual (industrial, normas y calidad), de transferencia tecnológica, agroindustrial, piscicultura y pesca; de planificación energética y racionalización de la energía; protección ambiental y recursos naturales; de los servicios (financieros, turismo, transportes, telecomunicaciones, informática) y de información sobre temas monetarios

Para lograr la plena realización de lo anterior se intensificaron los contactos entre México y la UE a través de conferencias, seminarios, misiones comerciales e industriales, semanas de negocios, ferias generales y sectoriales, así como de misiones exploratorias dirigidas a aumentar los flujos de comercio e inversión entre las partes con la creación de empresas conjuntas, de la cooperación entre instituciones financieras, intercambio de información, etc

Particularmente, en lo referente a la cooperación comercial, la UE y México se conceden el trato de la nación más favorecida (NMF) comprometiéndose a promover la expansión y diversificación de su comercio mutuo, así como de los intercambios de información y la realización de consultas respecto a tarifas, requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas antidumping, etc. Aquí destaca el mecanismo de solución de controversias para casos de dumping y la negociación de convenios de esa naturaleza con todos los países de la UE y con los de la AFTC

Para perfeccionar la cooperación comercial la UE y México concertaron promover contactos, encuentros e intercambios empresariales para la identificación de productos comercializables en los mercados de una y otra parte; facilitar la cooperación en servicios aduaneros, fomentar las actividades de promoción comercial, entre otras acciones.

Es importante destacar que en este Acuerdo Marco existe una cláusula evolutiva del mismo, es decir, que se pueden ampliar los campos de cooperación con el objeto de complementarla con acuerdos relativos a sectores o actividades específicas, a esto se le denomina "generación" donde el actual Acuerdo-Marco pertenece a la tercera sin establecer ningún tipo de preferencias comerciales, es decir, se ubica dentro de la cooperación técnica de relaciones comerciales no preferenciales.<sup>248</sup>

México sigue sus relaciones comerciales y económicas con la UE a través de reuniones de la Comisión Bilateral que hay en el Acuerdo-Marco pidiéndose un mayor aprovechamiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE, además de que como tal la UE es la segunda fuente de IED de México que se ha canalizado a empresas privadas, conversiones e industrias maquiladoras y a los sectores manufactureros, de servicios públicos, comercio y servicios financieros, por lo cual desde 1991 se han acordado 57 proyectos de cooperación técnica y científica sobre temas como el agua, el medio ambiente y recursos naturales, biotecnología, nuevos materiales, telecomunicaciones, microelectrónica, informática y combate a la pobreza.

Hacia finales de 1994 el Consejo de Ministros Europeo aprobó el nuevo esquema comunitario sobre el SGP que entrará en vigor en 1995, con una vigencia de 4 años, que establece un mecanismo de "graduación por sector/país" basado en la combinación del nivel de desarrollo más un criterio de especialización relativa además de una cláusula que dispone que los sectores/países cuyas importaciones superen el 25% de las exportaciones de todos los países beneficiarios dejarán de recibir el SGP. México en éste ocupa el décimo lugar de la lista de beneficiarios por volumen y el segundo en lo que a América Latina se refiere. Así el 66% de las exportaciones mexicanas a la UE están catalogadas como productos "supersensibles", pagando el 85% del arancel que paga el resto del mundo, el 27.2% como "sensibles" pagan el 70% del mismo arancel, el 43.5% como "semi-sensibles" pagan el 35% del arancel y el 22.7% como "no sensibles" no pagan arancel alguno.

Aparte del Acuerdo-Marco de Cooperación existe un Convenio Marco de Cooperación Financiera entre la Comunidad Económica Europea y Nacional Financiera de 1989 que tiene como objeto apoyar conversiones de empresas medianas y pequeñas en las que participen inversionistas mexicanos y europeos. A través de este convenio se proporcionan recursos y asistencia técnica que abarcan desde la identificación de proyectos y socios comerciales potenciales, acciones previas a la conversión, aportación de capital para la creación o modernización de empresas conjuntas y la formación de expertos gerenciales hasta el financiamiento que comprende la realización de estudios, la organización de encuentros empresariales, la identificación de empresas e inversionistas europeos, la identificación de empresas e inversionistas europeos, además de estudios de viabilidad y mercado, unidades piloto y fabricación de prototipos cubriendo las necesidades de capital, acuerdos de licencias y transferencia tecnológica y de formación de técnicos y directivos de empresas conjuntas.

Todas estas acciones están dirigidas a instituciones financieras, cámaras industriales, asociaciones profesionales e instituciones públicas, empresas o grupos de empresas que deseen iniciar

<sup>248</sup> SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 6, junio de 1991, pp. 573-582.

un proyecto de coinversión, a empresas conjuntas creadas por socios de la CEE y mexicanos en donde los primeros deben participar con lo menos el 10% del capital y de empresas en coinversión.

Así, los industriales mexicanos identifican en la CEE las empresas con tecnologías y recursos disponibles para emprender la creación o expansión de empresas conjuntas, a la vez que los inversionistas europeos localizan en México a los socios idóneos para sus proyectos.

Existen también instrumentos de cooperación en el ámbito económico entre los que destacan el Business Cooperation Network (BC-Net), al que México tiene acceso desde 1990 y el cual es una red empresarial para establecer coinversiones, contratos de transferencia tecnológica, de distribución y comercialización, mediante el BC-Net se pueden identificar potenciales socios comunitarios y coadyuvar a la ampliación de la cooperación entre las empresas pequeñas y medianas, contando con más de 10 mil perfiles de cooperación lo que significa una gran oportunidad para los exportadores e industriales en general de nuestro país.

El Business Council (BC) tiene, por su parte, el objeto de detectar oportunidades de negocios a través de contactos a nivel empresarial con importantes intercambios de información sobre aspectos económicos, industriales, financieros, tecnológicos, legales, comerciales y de capacitación entre México y la UE.<sup>249</sup>

El programa Al-Invest ofrece a las empresas de la UE y de Latinoamérica asociarse incrementando la competitividad a través de una apertura recíproca de sus mercados, incluyendo encuentros empresariales sectoriales, un acercamiento estrecho empresarial y el fomento a las actividades entre los países de América Latina. El Al-Invest ha desarrollado 3 Eurocentros de Cooperación Empresarial en México en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), en NAFIN y otro coordinado por el Consejo Empresarial México-UE y la Asociación de Cámaras de Comercio de la Unión Europea en México (EUROCAM).

Por su parte, el European Community International Investment Partners (ECIIP) tiene por objeto la promoción del financiamiento para la creación de coinversiones en países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y el Mediterráneo. El ECIIP ofrece 4 modalidades de apoyos a coinversiones con:

- a) Financiamiento para la identificación de socios y/o proyectos.
- b) Financiamiento de actividades previas al funcionamiento de coinversiones, estudios de rentabilidad, elaboración de prototipos o establecimiento de plantas piloto.
- c) Financiamiento para los requerimientos de capital de la coinversión.
- d) Financiamiento para el desarrollo de recursos humanos.

México es el beneficiario mayor del ECIIP entre un total de 53 países, ya que entre 1989 y 1995 se han aprobado 97 proyectos con los que nuestro país dispone de más del 10% del total de los proyectos a nivel mundial, aquí se detecta un 25% del sector agroindustrial, un 15% en el textil y confección, un 9% en turismo y un 6% en la electrónica-telecomunicaciones. Las instituciones

<sup>249</sup> MARTÍNEZ Conés, José Ignacio "Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea: oportunidades y retos en el mercado único europeo", en PINÓN Antillon, Rosa Ma. De la Comunidad a la Unión Europea (del Asia Única a Maastricht). México, FCPYS-UNAM, 1994. pp. 83-85.

financieras que manejan el ECIP en México son NAFIN, BANAMEX, BANCOMER, SERFIN y BANCO DEL ATLÁNTICO.<sup>250</sup>

Asimismo, existe el Consejo Empresarial México-UE (Business Council México-UE) manejado por la parte mexicana por el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) que tiene por objeto estrechar las relaciones empresariales entre ambas regiones; este Consejo México-UE aprobó un Programa de Cooperación para el periodo 1992-1994 que proporciona asistencia técnica y financiera en áreas de promoción de inversiones, normas técnicas y calidad, capacitación y producción y medio ambiente.

Por otra parte, la Asociación de Cámaras de Comercio de la UE en México (EUROCAM) que opera desde 1993 con el fin de promover e impulsar la inversión y el comercio entre las dos regiones funciona como un instrumento de consulta e información para los empresarios mexicanos respecto a los mercados de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Irlanda, Italia y Gran Bretaña.<sup>251</sup>

Sin embargo, todos los mecanismos anteriores no han tenido la difusión adecuada y la mayoría de los empresarios mexicanos dedicados a negocios de exportación con la UE los desconoce y no los aprovecha, principalmente los medianos y pequeños, por eso se recomienda en estas circunstancias que se difundan en mayor medida para que se beneficien de su óptima utilización.

Esa difusión podría formar parte de las actividades estratégicas que tienden a estrechar las relaciones comerciales entre la UE y México, donde la participación empresarial de tipo privado dentro de organismos como el CEMAI y de tipo público como NAFIN y SECOFI serían de vital importancia.

#### c) Actividades Estratégicas del Comercio Exterior Mexicano en la Unión Europea.

Desde 1985 tanto la UE como México enfrentaron el replanteamiento de su inserción a mecanismos integrativos ya que políticas independientes y aisladas no darían solución a sus desequilibrios económicos internos.

La causa principal de la integración europea fue la pérdida de competitividad de sus productos en los mercados internacionales al quedar rezagada en los avances tecnológicos respecto de EUA y Japón. El hecho de que la UE haya excluido de la región a EUA provocó, de hecho, un alejamiento acentuado de México, repliegándose este junto con EUA y Canadá en una región económica norteamericana comercialmente hablando y buscando otras opciones tanto en la Cuenca del Pacífico como en América Latina.

De esta manera, la escasa vinculación económica y comercial de México con la UE provoca que nuestro país tenga ventajas muy limitadas en los mercados de esta última como podrían ser: un mercado único con doce países, una sola tarifa arancelaria, un potencial consumidor con necesidades heterogéneas y un alto poder de compra, una buena complementación entre las empresas pequeñas y medianas mexicanas con sus similares europeas, etc.; pero también grandes desventajas como el

<sup>250</sup> DELEGACIÓN de la Comisión Europea en México. Informe de Evaluación Relaciones UE-México México, Delegación de la Comisión Europea en México, 1993 pp. 12-15.

<sup>251</sup> *Ibidem*, pp. 16-17.

aumento de los estándares de eficiencia y calidad de los productos mexicanos exigidos para proteger al consumidor europeo, el aumento de barreras no arancelarias en productos no competitivos, la necesidad de nuevas técnicas mercadológicas en un espacio comercial con nueve idiomas distintos, la competencia de los países de Europa Occidental respecto a la captación de inversionistas, la posibilidad de que algunos productos mexicanos salgan del SGP de la UE, etc.

Así, para definir la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para el periodo 1988-1994 se tuvo que considerar que México ocupa un segundo puesto entre los prioridades europeas en América Latina, después de los países del Caribe firmantes del Convenio de Lomé y antes que Centroamérica y Panamá.

Las principales prioridades de la UE por el momento son el desarrollo económico de sus espacios geopolíticos para unificarlos económica y políticamente, aunque estos padezcan de bajas inversiones industriales, un creciente desempleo y la pérdida de un liderazgo tecnológico que ha provocado que su desarrollo económico sea relativamente menor al de Asia y Norteamérica.

De esta forma, por la tendencia del comercio norteamericano hacia la Cuenca del Pacífico y de su débil competitividad en los mercados dominados por Japón y EUA las prioridades de la UE se inclinaron hacia Europa Oriental, el resto de Europa Occidental y las repúblicas que se independizaron tras la desintegración de la URSS ya que estos son buenos territorios, con recursos materiales y humanos disponibles, además de sus afinidades geográficas, históricas, étnicas, culturales y políticas que favorecen más la cohesión económica a nivel intrarregional que a nivel extrarregional.

Debido a lo anterior, aunque México intenta atraer a los inversionistas europeos, éstos pretenden reconstruir la Europa Oriental, en primera instancia, y por lo tanto ni México ni otro país están entre las prioridades de Europa, ratificándose eso en la gira del Presidente Salinas en Europa en 1990. Esto aumenta considerablemente el proteccionismo de la UE por lo que México tuvo que planear una estrategia de intenso diálogo con los gobiernos y los sectores privados de los países de la UE para alcanzar la ampliación de mercados interregionales por medio de empresas conjuntas en Europa que puedan generar demanda para productos de origen mexicano.

Por lo tanto, en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se subraya que una de las tareas más relevantes a corto plazo es encontrar el mejor mecanismo para aprovechar las oportunidades de comercio, inversión y coconversión que ofrece la UE para optimar la calidad de los productos, normas y estilos de negociación de parte de México hacia esa región.

Como consecuencia de que la UE ha modificado su relación económica y comercial con el resto del mundo, México se adecuó estratégicamente a esas circunstancias pretendiendo aprovechar el potencial en cooperación que le ofrece la UE a través del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 para normal las relaciones económicas entre México y la UE. Por lo tanto, para cumplir con los compromisos adquiridos en materia de comercio, industria e inversión se convino:

- a) Continuar con el programa de cooperación estadística;
- b) Perfeccionar el Business Cooperation Network (BC-Net);
- c) Facilitar el financiamiento de coconversiones a través del Programa ECHIP;
- d) Desarrollar programas de apoyo a los sectores agroindustrial y mueblera de México;

- e) Terminar el estudio del establecimiento de un centro de distribución de productos mexicanos en puertos europeos;
- f) Impulsar la operación del Consejo Empresarial México-UE, y
- g) Impulsar los proyectos sobre la oferta mexicana y la demanda europea.

De esta forma, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en la UE se orientó a aumentar la productividad y el intercambio comercial con la UE aprovechando las oportunidades que otorga a México la integración europea en los ámbitos de la cooperación y el comercio. Aquí el gobierno de nuestro país promovió la participación de los agentes económicos privados en los mercados de esa región apoyándolos con:<sup>232</sup>

- 1) La promoción y apoyo a la pequeña y mediana empresas a través de contactos técnicos para proyectos de cooperación empresarial que fomenten el intercambio informativo, tecnológico y de contactos a nivel interempresarial;
- 2) El Fomento a la promoción de productos mexicanos mediante misiones comerciales, ferias y exposiciones internacionales usando publicidad adecuada.
- 3) La creación de un centro de información empresarial especializado que proporcione los servicios sobre mercados, nichos comerciales, normas, calidades, y mecanismos de apoyo técnico y financiero.

También dentro de la Estrategia se incluyó el estudio de las negociaciones comerciales con la UE para asegurar el acceso de productos mexicanos al mercado global de esa región para adecuar las estrategias de exportación de las empresas mexicanas y de sus inversiones con el fin de realizar cálculos sobre la competitividad de productos mexicanos en los distintos mercados de la UE sobre la diferencia en el consumo, las barreras comerciales existentes, los cambios en la demanda, etc. Así, con el apoyo gubernamental, los empresarios mexicanos pudieron formular y ejecutar estas estrategias que tenían por objeto ampliar el volumen de las exportaciones, mejorar la calidad de los proveedores nacionales y los canales de distribución en los mercados para asegurar la permanencia de productos mexicanos y considerar las ventajas que poseen al ser comercializados en los mercados de la UE en base a la cultura y necesidades de cada uno de ellos.

Entre 1989 y 1994 básicamente la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en la UE buscó la localización de nichos de mercado idóneos para los productos mexicanos, los cuales se consolidarán en el futuro al obtener contratos que permitan demostrar la calidad y precios competitivos de los mismos.

En ese sentido la Estrategia de México se orientó hacia dos puntos: uno bilateral y otro multilateral; el enfoque multilateral reforzó la promoción de la colocación de productos mexicanos en mercados exteriores aprovechando la nueva posición negociadora de nuestro país al pertenecer al TLC, a la OCDE y al APEC; la vertiente bilateral fue la que destacó en mayor medida, ya que tuvo un carácter opcional vinculándose estrechamente con los países con los que se tenían grandes volúmenes comerciales y de inversión con México y donde, como ya lo observamos, destacaron Alemania, Francia y España.

<sup>232</sup> DULTZIN Dubin, Daniel "Perspectivas de las relaciones México-UE", en PARTIDO Revolucionario Internacional, México en la economía internacional México, P.R.I. 1991 pp 54-55.

La Estrategia bilateral permitió la creación de ocho cámaras que agrupan a casi todas las empresas europeas ubicadas en México como lo son: la Cámara Belga-Luxemburguesa-Mexicana; la Cámara de Comercio Británica; la Cámara Irlandesa-Europea en México; la Cámara de Comercio Italiana; la Cámara de Comercio e Industria de los Países Bajos en México; la Cámara Española de Comercio e Industria; la Cámara Franco-Mexicana de Comercio e Industria y la Cámara México-Alemana de Comercio e Industria. Todas éstas a partir de 1991 decidieron crear el Consejo Mexicano de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Comunidad Europea (EUROCAN) con el objeto de lograr una mejor representación en México a partir de la realización de consultas bilaterales con cada país de la UE a nivel de visitas políticas de alto nivel o de los mecanismos bilaterales de consultas técnicas.

Entre las actividades estratégicas que se llevaron a cabo en la UE destaca el hecho de que México fue el protagonista de la exposición Europalia 1993 en la cual nuestro gobierno aportó un 45% del financiamiento total y el resto lo proporcionó un grupo de patrocinadores nacionales. Europalia ayudó a fomentar la promoción de productos y mercados mexicanos así como el turismo creando un mayor acercamiento con la UE. En esta exposición se realizaron reuniones empresariales, misiones comerciales de exportadores, promociones de inversiones, ferias con muestras de productos mexicanos, promoción turística y otras reuniones empresariales, con estas actividades se consiguió presentar a nuestra nación con una mayor estabilidad macroeconómica.

Sin embargo, aún con todo, la participación de México a través de mecanismos de consulta bilaterales y en el SGP es mínima, a pesar de que actualmente existen doce proyectos de cooperación económica y comercial entre organismos públicos y privados, que de manera estratégica pretende establecer México con instituciones de la UE, además de 30 proyectos de cooperación científica-técnica.

De tal modo, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para la UE en su aspecto general ha carecido de instituciones o acuerdos que permitan un mayor acercamiento a ese bloque para aprovechar el SGP y colocar los productos mexicanos en los distintos mercados de la UE además de gozar del crédito preferencial otorgado a actividades económicas y comerciales que hace funcionales los esquemas de cooperación que ya hemos mencionado.

Desafortunadamente, las relaciones comerciales de México y la UE seguirán en los mismos términos, consolidando poco a poco los programas de cooperación orientados a asociar a técnicos, profesionistas, empresarios, académicos y funcionarios gubernamentales de México tanto con la UE en general como con cada país en particular a pesar de la participación mexicana en el TLC y la OCDE.

El TLC, por una parte, coloca a nuestro país como una buena economía para invertir por parte de los empresarios europeos cuya participación irá incrementándose paulatinamente en el corto y mediano plazos a través de inversiones o coinversiones con capitales mexicanos o estadounidenses en México.

Por otro lado, la OCDE modificó las relaciones comerciales bilaterales de México con los países de la UE al discutir en ese foro aspectos relacionados a las actividades económicas de los países industrializados y sus problemas relativos a materias económicas, financieras, sociales, etc.

Todo lo anterior requerirá de institucionalizar los contactos de alto nivel entre funcionarios mexicanos y europeos así como de sistematizar el intercambio y la discusión de información especializada para alcanzar la ampliación del nivel de intercambio y cooperación, debido a que los productos mexicanos han demostrado que pueden competir con los europeos en cualquier mercado aunque no tenga, todavía, la capacidad exportadora para aumentar sus intercambios comerciales en Europa por lo que se hace necesario cambiar el estilo y la mentalidad de exportación para penetrar con mejores condiciones los mercados potenciales de la UE.

### 3.2.3. Cuenca del Pacífico Asiático (CPA).

Durante la administración Salinista las relaciones con la CPA y en particular con Japón fueron fundamentales, ya que proporcionaban una opción para contrarrestar el poder de mercado ejercido sobre México de parte de EUA y permitieron al país tener un importante mercado para las exportaciones mexicanas así como el ingreso de tecnologías más avanzadas.

Japón tiene grandes excedentes de inversión que orienta hacia países en desarrollo por lo cual México se hace presente en la CPA para ser beneficiario de esa cooperación, debido esencialmente a que el mercado nipón es el segundo socio comercial de México principalmente por el petróleo y es el segundo inversionista en las maquiladoras del norte del país y porque nuestra nación es considerada de importancia estratégica dada su vecindad con el mercado estadounidense.

De esta manera, dadas las tendencias de Globalización y Conformación de Bloques Económicos Regionales en que se encuentra la economía mundial y en general las relaciones internacionales, resulta altamente conveniente y prioritario para México ampliar sus relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la CPA.

México al abrir su economía a las corrientes comerciales internacionales de Asia hace parte de sus acciones el término japonés *Azukari* (internacionalización) que es la actitud primordial que actualmente priva en esos mercados.

No hay lugar a dudas de que Japón es el motor económico de la CPA, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos regionales está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que reciben de aquí.

La CPA ocupa para México un tercer lugar en su esquema de prioridades geográficas por lo cual mantiene una excelente presencia en ella para ser parte fundadora de posibles procesos de Conformación de áreas de libre comercio, esto debido a que en la región no existe un alto grado de integración económica (por no decir que es nulo) ya que el análisis del entorno internacional subraya que la CPA se constituye como una entidad económica regional en formación en comparación con el modelo cuasiterminado de la Unión Europea o con una etapa intermedia de la Conformación de BER'S ejemplificada por el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica; la CPA, sin embargo, cuenta con importantes corrientes comerciales y de inversión sostenidos por sus dos principales pilares: los EUA y Japón.

De esta forma, la CPA estando en su fase embrionaria se organiza paulatinamente para conformar una entidad económica de importantes corrientes comerciales y cooperacionales y cuya

complementación en términos de estructuras productivas y de dotación de recursos da lugar a una creciente competencia económica y comercial.

Por eso, aún con todas las heterogeneidades que presenta la región no se duda en considerarla como el centro más dinámico económicamente hablando del próximo siglo.

#### a) La Región Económica de la Cuenca del Pacífico Asiático.

En la CPA ha emergido un nuevo centro de poder económico mundial, que literalmente podría definirse como la región conformada por todos los países que tienen litorales en el Océano Pacífico pero en realidad la CPA no debe explicarse en términos meramente geográficos ya que resultan más importantes las consideraciones económicas. La definición más acertada debe interpretarse en esos términos siendo la región económica que consta de 47 países (24 ribereños y 23 insulares) que cooperan estrechamente entre sí y buscan fortalecer el área con sus intercambios económicos y comerciales.

Esos países están clasificados de acuerdo al grado de desarrollo que poseen

1. Países desarrollados: Japón, EUA, Canadá, Australia y Nueva Zelandia.
2. Nuevas Economías Industrializadas (NIE's) Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.
3. Países en desarrollo: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú.
4. Países Insulares: Fiji, Islas Cook, Islas Salomón, Kanaky, Papúa Nueva Guinea, Guam, Polinesia Francesa, Tuvalu, Vanatú, Wallis, Fotuna, Samoa Americana, Samoa Occidental, Nauru, Kiribati y Micronesia.

En total es una extensión territorial de más de 65 millones de Km<sup>2</sup> cuyo comercio exterior representa el 48% del comercio internacional total, con 50% de la producción de la riqueza mundial concentrando aproximadamente el 50% de la población mundial, el 40% de las exportaciones mundiales y el 38% de las importaciones de ese tipo con un ingreso per cápita que fluctúa entre los 500 y 23 mil dólares y con un nivel de alfabetización de más del 90% de su población.

La CPA posee un potencial consumidor de un millón 888 mil habitantes con índices mayores de crecimiento económico conteniendo más de la mitad del PIB mundial, ya que mientras la economía mundial se incrementó a un ritmo anual de 1.2%, la CPA la hizo a una tasa anual del 6.6%.<sup>233</sup>

Es importante subrayar que la CPA no es propiamente un Bloque Económico Regional porque no existen acuerdos o tratados de libre comercio o la integración de un mercado común, ya que se caracteriza por un principio de cooperación económica, no se interesan en la integración de una comunidad internacional debido a que sus economías, políticas y culturas son excesivamente heterogéneas pero debido a su creciente interacción comercial hay planes para conformar un Área de libre comercio que tendría como centros hegemónicos a E.U.A. y Japón para la regulación de las relaciones comerciales y financieras en la zona.

<sup>233</sup> WORLD Bank. Informe Anual del Banco Mundial 1993. World Bank, Washington, 1993.

Por ejemplo, existen dos movimientos de integración en la CPA, por una parte, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) que agrupa a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Brunei que se han otorgado preferencias arancelarias tendientes a la creación de un área de libre comercio; y por otra parte, hay un acuerdo comercial para estrechar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda para consolidar un mercado común (como puede observarse en ninguno de ellos participa Japón por lo cual carecen del real sustento de la economía más importante).

México dentro de sus relaciones económicas con la CPA contempla las asociaciones comerciales binacionales o con un número reducido de países como esquemas transitorios para la negociación de una mayor apertura en la región, así como de la competencia a través de un "regionalismo abierto", es decir, a la vez que un grupo de economías tienden a remover las barreras al comercio, inversión y tecnología se permite el acceso comercial de otras similares externas en base a la no discriminación.

Lo anterior se debe a que en la CPA hay un estrecho ciclo de importación-exportación entre todos los países de la región dando origen a un alto grado de complementación que conduce a una especialización productiva y a una creciente competencia entre los productores para inducir una demanda que pueda satisfacer y reorientar a los productores pequeños bajo la estrategia de los gansos voladores y la promoción de las exportaciones con libre acceso a insumos importados.

El crecimiento de la CPA se ha sustentado en una menor intervención gubernamental, en la liberación y desregulación económica; en los mecanismos de mercado, en una iniciativa privada sólida; en la eficiencia y calidad de su producción, en la apertura de sus economías, en mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales y en el desarrollo y transferencia tecnológica.<sup>234</sup>

Así se sucedieron una serie de cambios estructurales que mejoraron la competitividad internacional de las economías de la CPA, permitiéndoles alcanzar una oferta muy grande en corto tiempo al contar con el mercado estadounidense cuya demanda fortaleció y estimuló la dinámica económica de esa región.

De esa manera, Japón pasó de una industria ligera en mano de obra no calificada a una industria pesada y en una etapa posterior a la industria de conocimiento (computadoras, telecomunicaciones, robótica y biología molecular), Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán siguen el mismo esquema; Malasia y Tailandia se concentraron en mejorar sus actividades de exportación y así por el estilo en toda la zona.

Como consecuencia de esos cambios en la CPA surgió un nuevo sistema de relaciones comerciales internacionales con 2 vertientes:

- a) Las relaciones entre Norteamérica (EUA, Canadá y México) y los países capitalistas desarrollados de esa región.

<sup>234</sup> MILLÁN B., Julio. *La Cuenca del Pacífico*. México, FCE-NAFIN, 1992, p. 30.

- b) Las relaciones jerarquizadas en la CPA con Japón como guía en la cúspide de una pirámide, en medio los cuatro tigres asiáticos (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur) y en la base los países de la ANSEA (Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia y Brunei)<sup>235</sup>

Bajo este esquema la CPA se erige como un espacio de constante desarrollo económico relacionado con las finanzas, el comercio y la tecnología del capitalismo asiático con una gran heterogeneidad entre sus economías y sociedades que no hacen posible una integración económica tradicional, por lo que sus características y organizaciones son diferentes a las de la Unión Europea o de Norteamérica; por eso deben ubicarse los modelos o esquemas de cooperación económica en la CPA como del tipo de organizaciones multilaterales informales sin una sólida institucionalización y con un aparato administrativo reducido.

Todos los países perciben de distinta manera los procesos de integración en la CPA, así los países norteamericanos, China y Hong Kong fortalecen el comercio entre cada grupo en detrimento de las relaciones comerciales con el resto de las naciones de la Cuenca, Australia y Nueva Zelanda se dirigen hacia el reforzamiento del comercio recíproco con países del Asia Oriental particularmente con Japón; y Japón, Corea y los países de la ANSEA a excepción de Tailandia se orientan hacia la diversificación de los mercados extrarregionales con programas de cooperación económica intrarregional.

En la CPA existen 6 grupos de relaciones comerciales concentricas <sup>236</sup>

- a) Japón, que es la superpotencia de la CPA, que va generando y sustituyendo sus ventajas comparativas sucesivamente al avance de su formación de capital y desarrollo tecnológico que lo colocan como una gran economía manufacturera, tecnológica y financiera que lo hace tener, actualmente, un crecimiento moderno de acuerdo a su status de potencia madura
- b) Las Nuevas Economías Industrializadas (NIE's) Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur, donde Corea es la más grande economía por su tamaño e infraestructura industrial, seguida por Taiwán con tasas de crecimiento del 9º en la última década, Hong Kong y Singapur son ciudades-estado muy dinámicas comercialmente, todos estos países siguiendo el esquema de los gansos voladores dejan la producción y exportación de bienes de baja manufactura (calzado, textiles, juguetes, etc.) a las naciones de la ANSEA y buscan oportunidades de complementación y competencia con Japón
- c) Los países de la ANSEA, Malasia con tasas de crecimiento del orden del 10º recibe mucha inversión japonesa y europea a pesar de su reducido potencial consumidor, Tailandia con abundantes recursos naturales, Brunei con abundantes recursos petroleros, Indonesia, con mucha mano de obra, riquezas naturales y un mercado en expansión y Filipinas cuya colaboración en ese organismo es irrelevante por los trastornos políticos que sufre. La

<sup>235</sup> CUADRA, Héctor. "La Cuenca del Pacífico en los albores del siglo XXI", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm 12, diciembre de 1993, p 1116.

<sup>236</sup> MILLÁN B., Julio. "La Cuenca del Pacífico: perspectivas y acciones para México" y TURSELLI Fernández, Cassio. "México en la dinámica del Pacífico", en PARTIDO Revolucionario Institucional. México en la economía internacional, vol. 2. México, PRI, 1993.

ANSEA es la agrupación más exitosa de la CPA ya que su dinámica económica se orienta a los mercados externos lo que le asegura abundantes inversiones y transferencia tecnológica.

- d) China, cuyo crecimiento se ubica en el rango del 12.8% lo que la convierte en una economía estratégica debido a que Japón la necesita para conformar un bloque asiático en el Pacífico y también los EUA la necesitan por su voto en el Consejo de Seguridad de la ONU, y a pesar de su atraso relativo tiene sectores muy competitivos y avanzados en tecnología que la colocarán como una gran potencia económica mundial para el próximo siglo
- e) Australia y Nueva Zelanda, cuya posición en la CPA es la de abastecedoras de alimentos y materias primas para las economías más dinámicas de esa región, enfrentan grandes déficits en sus balanzas de pagos donde el turismo es el sector que capta más divisas extranjeras.
- f) Canadá, EUA y México, cuyo TLC pone en duda su mayor acercamiento a la CPA o si al contrario será un Bloque antagónico a la misma.

Sin embargo, esos grupos en conjunto no aportaron mucho a las exportaciones mundiales en los últimos 8 años, en 1985 de 39.9%, 37% en 1990 y 39.3% en 1992 aunque hayan crecido los intercambios comerciales extrarregionales.

De esta manera, la CPA como mercado, excluyendo a los EUA y Canadá, representa el 3% de las exportaciones y el 9% de las importaciones mexicanas, en la región cerca del 70% de los intercambios comerciales en la CPA son con EUA y Japón que son el primer y tercer lugar respectivamente de inversionistas comerciales de México.

La CPA como Bloque Económico Regional represento en miles de millones de dólares FOB 684.2 en 1990, 767.2 en 1991, 849.5 en 1992, 929.8 en 1993 y sin datos confirmados en 1994 en exportaciones totales, mientras que en lo que concierne a las importaciones totales de México de la zona representaron en miles de millones de dólares CIF 650.2 en 1990, 710.6 en 1991, 763.3 en 1992, y 846.3 en 1993.<sup>237</sup>

De esta área en general se importan productos alimenticios, textiles, minerales y desperdicios metálicos, minerales combustibles, carbón, petróleo, químicos y maquinaria y equipo. México exporta a la zona petróleo crudo, automóviles y autopartes, plata, bióxido de titanio, sal industrial, papel, pigmentos, hilos, principalmente a Japón, Tailandia, Taiwán, Australia y China.<sup>238</sup>

En este contexto, México al iniciar su transcurso hacia el crecimiento económico debe aprovechar que las economías de la CPA ya no requieren de fábricas de producción masiva y adoptarlas en el país para llevar a cabo su explotación y consolidar sus sectores industriales a través de la inversión extranjera directa (IED), de las co-inversiones, importaciones de tecnología y contratos de asistencia técnica que se le ofrezcan para lograr el pleno empleo y el aumento salarial derivados de la explotación adecuada de la excelente posición geográfica del país.

<sup>237</sup> UNIDAD de Información Técnica NAFIN, con base en datos del FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, junio de 1995.

<sup>238</sup> GONZÁLEZ García, Juan "La Cuenca del Pacífico ¿una opción real de diversificación comercial?", en TURNER Barragán, Ernesto H., et al. (Coords.) México en los noventa, globalización y reestructuración productiva México, UAM-Azcapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993, p. 127.

La IED disponible le permitiría a nuestro país desarrollar y modernizar (aun más) la economía, así como aumentar el crecimiento de los niveles de bienestar de la población mexicana contemplándose las ventajas del país, centradas en una gran mano de obra de bajos costos y buena calidad, en la estabilidad política y social que atrae los capitales, sus recursos naturales, el marco regulatorio sencillo para la inversión extranjera dándole seguridad jurídica; además de que el capital proveniente de la CPA ayudaría a crear una buena infraestructura física en comunicaciones y transportes y transitar de sectores productivos con mano de obra intensiva, de valor agregado bajo y escasa tecnología a sectores más sólidos en capital con valor agregado alto y una tecnología más avanzada.

Entre las oportunidades comerciales que existen para México en la CPA se encuentra que en Tailandia se demandan acero, cemento, autopartes y accesorios, fertilizantes, petroquímicos y camarones; en Singapur hay demanda de cables eléctricos, fibras ópticas, arneses automotrices, PVC, planchas de acero, estructuras de acero, válvulas, tuberías para la industria petrolera, vidrio, fertilizantes y cerveza; en Hong Kong se requiere de materiales plásticos, pescados, mariscos, piedras semipreciosas y fibras sintéticas, en Corea del Sur se requiere de insumos para la industria petroquímica, construcción, minera, electrónica y pesquera, entre muchas otras.

#### **b) Participación Mexicana en los Foros de la Cuenca del Pacífico Asiático.**

A partir de 1960 la CPA experimentó drásticos cambios comerciales paralelos a un gran auge económico en algunas de las naciones de la misma, por lo que se institucionalizaron las corrientes de intercambio comercial reconociendo asimismo la necesidad de una mayor cooperación no sólo en el aspecto económico sino también en lo referente a los ámbitos político, social y cultural.

Los intereses de los países que participan en la CPA son diversos así los EUA, Japón y Rusia pretenden ocupar nuevos esquemas político-económicos para liderar el Pacífico; Australia, Canadá, Nueva Zelanda y las NIE's pretenden ampliar sus economías con la penetración de nuevos mercados exteriores localizados en la zona; China para su crecimiento requiere aprovechar la tecnología y la expansión comercial del mercado asiático, y los países latinoamericanos, entre ellos México, persiguen consolidar su estabilidad macroeconómica e integrarse a las corrientes comerciales mundiales a través del incremento y diversificación de sus exportaciones.

La participación mexicana en los foros de la región asiática forma parte de la Estrategia de Comercio Exterior que a nivel multilateral ha instrumentado el gobierno mexicano durante la administración Salinista ya que la política comercial de apertura comercial así lo ha requerido.

En este sentido, los organismos más importantes de la CPA se han presentado desde 1965 cuando se planeó crear una Asociación de Libre Comercio en el Pacífico (PAFTA) que eliminaba las tarifas comerciales entre Canadá, Australia, EUA, Japón y Nueva Zelanda que no alcanzó su total operación, por lo que posteriormente, surge la Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD) que tampoco funcionó pero que actualmente es un foro de consulta dentro de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo en el Pacífico (PAFTAD).

Así, en el contexto de institucionalización regional, el sector empresarial promovió el incremento del comercio interregional a través del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico

(PBEC) cuyo objetivo principal es la cooperación económica multilateral en la región. EL PBEC es la Organización privada internacional más importante de la CPA en lo relativo al aspecto económico.

El PBEC está constituido por empresas no-gubernamentales en esa zona hasta alcanzar las 900 empresas que promueven negocios intrarregionales abarcando Norteamérica, Sudamérica, el Pacífico Asiático, Australia y Nueva Zelandia. Los países miembros son Australia, Canadá, Corea del Sur, Chile, China, Colombia, EUA, Rusia, Fiji, Filipinas, Hong Kong, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú y Taiwán. Este organismo pretende el establecimiento de un clima propicio para la inversión a través de incentivos tributarios, políticas de apertura a la inversión extranjera, políticas antiinflacionarias y de apertura a la economía global con la libre circulación de importaciones y exportaciones. Sus objetivos son: la promoción de la cooperación económica entre los países miembros, la cooperación con los países en desarrollo para apoyar sus esfuerzos por alcanzar un crecimiento económico autosostenido, la promoción de un foro internacional de intercambio de opiniones y la asesoría a los gobiernos u otros organismos acerca de aspectos económicos, de igual manera, la promoción de la expansión del comercio y la inversión mediante mercados libres y políticas de atracción a la inversión, la creación de líderes empresariales de cada subregión del Pacífico para nuevas relaciones multilaterales en la CPA, etc.

El PBEC busca complementarse en sus acciones con todos los organismos de la CPA y principalmente con el APEC en asuntos económicos y de negocios, por lo que en 1994 el Comité Estratégico del PBEC en su 27ª Reunión General Internacional revisó sus estatutos para adaptarlos con los objetivos del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) por ser éste la principal instancia gubernamental para la cooperación económica en la CPA.<sup>259</sup>

Las perspectivas del PBEC son buenas y se orientan a que los gobiernos impulsen más a su sector empresarial en su participación en la CPA para lograr una liberalización económica que tendrá como consecuencia el mayor crecimiento económica y desarrollo social de la CPA.

Por su parte, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) es un foro subregional que se ha consolidado con vistas a una integración comercial y está formada por Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, se espera la adhesión de Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam con el fin de establecer una base de cooperación regional a través de la cual se acelerará el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo cultural del Sudeste de Asia.

Los objetivos de la ANSEA son la promoción del desarrollo económico, social y cultural de la región conforme a los programas de cooperación mutuamente acordados, la salvaguardia de la estabilidad política y económica y la utilidad que ofrece como foro de consulta para la solución de controversias intrarregionales.

México reúne dos de las tres condiciones que se requieren para ser socio de diálogo de la ANSEA: tener una economía de mercado, desarrollar actividades económicas en la región y le falta el otorgamiento de asistencia técnica y/o financiera para el desarrollo de algún miembro de la ANSEA, ante esto está negociando la suscripción de un convenio de cooperación técnica y científica con Indonesia para incluir, posteriormente, a Malasia y a Tailandia en la elaboración de un convenio

<sup>259</sup> INFORME correspondiente a la 27ª Reunión General Internacional del PBEC, Noche MILS-00741, Embajada de México en Kuala Lumpur, Malasia, 1994.

trilateral de la misma índole. Sin embargo, ha dejado de lado su intención de integrarse a la ANSEA debido a la obtención de membresías en foros más grandes de la CPA.

Simultáneamente, existe un Área de Libre Comercio de ANSEA (AFTA) provocada por el estancamiento de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y el temor a la conducta proteccionista de los BERS de la Unión Europea y Norteamérica. Sus objetivos son el incremento de la capacidad de negociación de la ANSEA en el comercio global al aumentar el volumen de su comercio dentro de la región para atraer la inversión extranjera y mantener un programa de reducción arancelaria con tarifas preferenciales complementarias efectivas hasta su total eliminación en el año 2003.

Tanto el PBEC como la ANSEA son considerados organismos subregionales en la CPA. Los organismos regionales son los que a continuación mencionaremos.

Con todos los antecedentes referidos, en 1980 se constituye un organismo tripartita a través del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) donde confluyen empresarios, funcionarios gubernamentales y académicos con los propósitos de otorgar membresía abierta a todas las naciones que tengan costas en el Océano Pacífico, promover el crecimiento regional y compartir y distribuir los costos y/o beneficios de la cooperación regional.

El PECC es un foro de discusión para las actuales y futuras actividades de cooperación en la CPA implicando una comunicación interactiva orientada a la consecución de objetivos comunes determinados en sus reuniones. Además se apoya en la PAFTAD que orienta las negociaciones de la CPA proveyendo información a los convenios de cooperación económica en la región, con lo cual coadyuva al desarrollo de organismos de cooperación económica como el PECC y el APEC.

En perspectiva, el PECC es observado como el foro ideal para resolver fricciones comerciales crónicas que se deriven de comportamientos proteccionistas al propugnar por una economía internacional de libre comercio.

También existen el Foro Parlamentario Asia-Pacífico (APPF) que es un organismo parlamentario a nivel regional que otorga apoyo institucional al proceso multilateral de integración económica del APEC para discutir e intercambiar opiniones en temas de interés común que no sean incluidos en las agendas del resto de los foros de la CPA.

Mención aparte merece el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) ya que es el mecanismo gubernamental más importante de la CPA en la promoción económica regional, porque su carácter gubernamental identifica las principales asociaciones económicas de la región y resuelve sus principales diferencias en lo que a inversión y comercio se refiere. El APEC surge como un organismo informal gubernamental para equilibrar las fuerzas de mercado de la Unión Europea y América del Norte sin oponerse a los objetivos del PECC, la ANSEA y el PBEC a la vez que pretende disminuir las barreras comerciales entre sus miembros.

Los objetivos del APEC son la promoción del crecimiento y desarrollo económicos, el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, la reducción de las barreras al intercambio de bienes y servicios, así como el incremento de flujos de inversión en la CPA. Los socios del APEC en conjunto representan el 38% de la población total, el 32% de la superficie global, el 52% del PIB

mundial y casi 40% de los flujos comerciales mundiales. Sus miembros son: Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, EUA, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, China, Hong Kong y Taiwán<sup>260</sup>. Además, existe una Red Empresarial Asia-Pacífico (Asia Pacific Business Network, APB-Net) cuyos objetivos son: dar consultoría de temas concernientes al APEC, facilitar la comunicación interempresarial a los foros de formulación de políticas del APEC, participar en el desarrollo de un ambiente empresarial entre las economías asociadas, mejorando así las inversiones y la regulación de esas políticas, proporcionar capacitación a los recursos humanos y proveer la interacción empresarial de las economías participantes para Enriquecer la cooperación interempresarial.

Desde una perspectiva, el APEC trabaja para lograr a más tardar en el año 2020 una zona de libre comercio regional en la CPA abarcando países tanto de Asia y Oceanía como de América, ofreciendo a México reales posibilidades para la diversificación de sus relaciones comerciales en la CPA ya que existirá una gran complementación entre las economías participantes.

Finalmente, hay que reconocer que la estructura económica de México aún no alcanza los niveles de la mayoría de los países pertenecientes a la CPA, pero sus actividades en la región y en sus organismos proporcionarán a largo plazo una mayor participación de los beneficios que puede acarrear asociarse e integrarse de lleno al centro económico más dinámico actualmente, esto pertenece a una línea estratégica a largo plazo que como observaremos enseguida otorga a nuestra nación una presencia irreversible en la CPA a través de su membresía en el APEC, el PECC y el PBEC.

#### **c) Líneas Estratégicas para la participación comercial mexicana en la Cuenca del Pacífico Asiático.**

La mayor participación mexicana en la CPA es congruente a la política de diversificación de las relaciones comerciales en la región que permitió un mayor acceso de México a tecnologías más aptas para su desarrollo. Así la transición de la economía mexicana pasó de la generación de un crecimiento productivo y de la modernización económica a la promoción de la inversión extranjera, atracción de tecnología más moderna y la consolidación de la penetración de mercados por productos mexicanos en la CPA basándose en el aumento de su competitividad. En la región debió irse poco a poco debido a la negociación de las relaciones comerciales y de inversión, por lo que la primera línea estratégica que se siguió contenía los siguientes aspectos:

- 1) Un acceso seguro a mercados de la región;
- 2) El fortalecimiento de los instrumentos de promoción para la búsqueda de nichos y la concreción de proyectos específicos de comercio e inversión;
- 3) Una presencia permanente de los empresarios mexicanos en los mercados a través de seminarios e intercambio de misiones empresariales; y
- 4) La modernización de la infraestructura en comunicaciones y transportes hacia la CPA.

Sin embargo, desde 1990 se redefinió la estrategia anterior a través de dos vertientes: una externa y otra interna, la primera promueve una participación activa de México en la CPA,

<sup>260</sup> CLAVIJO Quiroga, Fernando. "Diversificación de las relaciones económicas de México hacia la Cuenca del Pacífico", en PARTIDO Revolucionario Institucional *Op. cit.* p. 71.

Informando sobre la actual política económica mexicana (TLC, desregulación, modernización, etc.), el acceso a mercados, mayor financiamiento, transferencia tecnológica, etc., estableciendo así un mecanismo de consulta permanente con información sobre oportunidades de negocios en México y los recientes cambios en materia de política económica y regímenes legales para la realización de conversiones y alianzas estratégicas en sectores seleccionados donde el país posee ventajas comparativas; en la segunda vertiente para atender la zona se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico (CMCP) como un organismo nacional intersecretarial con carácter permanente con el objeto de promover coordinadamente la participación mexicana en los distintos foros de cooperación multilateral en la región (como ya lo contemplamos en el apartado anterior) con una estructura tripartita de participación pública, privada y académica con subcomités en: minerales y energía; políticas comerciales; desarrollo pesquero; agricultura, ganadería y recursos renovables; transportes, telecomunicaciones y turismo; ecología y medio ambiente, perspectivas económicas; seguridad y protección marítimas y ciencia y tecnología.

Paralelamente se estableció la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en un esquema dual a nivel bilateral y multilateral en la CPA.

En lo bilateral se buscaban mayores oportunidades de negocios con beneficios mutuos, la liberalización comercial recíproca, la atracción de inversiones productivas con quien se tienen relaciones comerciales, además de atacar las prácticas neoproteccionistas y los posibles desequilibrios entre las concesiones y beneficios resultado de la apertura económica, y

En lo multilateral se busca la integración económica de toda la CPA en su acepción más amplia con propósitos y participantes bien definidos con la participación activa de México en foros gubernamentales y privados de la región, asimismo, buscar inversiones y conversiones para aprender a exportar a los principales mercados de la CPA conforme se configura la dinámica económica de la misma.

Así, México en la CPA adoptó una estrategia plural ya que se contemplaron la maquila para aprovechar la mano de obra existente en el país y la captación de inversión extranjera directa por los excedentes de capital que hay en el área con los cuales se podría fijar y mejorar la producción destinada a la exportación; y dinámica porque se adaptó a las transformaciones económicas mundiales en las prácticas de producción y comercialización respecto a sus competidores.<sup>281</sup>

México bajo estos preceptos puede ingresar a la "parvada de gansos voladores", con Japón a la cabeza, aprovechando las inversiones y la tecnología de la CPA en general para su beneficio y complementar de esa manera la estrecha (y hasta cierto punto dañina) relación con EUA aunque sea éste quien haya impulsado el desarrollo económico de la región después de la Segunda Guerra Mundial.

Por ello México necesitó aprender de las NIE's en su tránsito hacia el desarrollo económico para el futuro de su política comercial y económica en general, al reestructurar y estrechar las cadenas productivas desechando los esquemas orientados hacia un mayor endeudamiento externo.

<sup>281</sup> INVESTIGACIONES Básicas para el Fomento Industrial. México ante la Cuenca del Pacífico México, Diana, 1988, p. 13-16.

En ese tenor, para México es esencial recibir el apoyo japonés que se le otorga a las NIE's a través del New AID (Nuevo Plan de Desarrollo de las Industrias Asiáticas) que consiste en un paquete de ayuda oficial para el desarrollo, la IED, préstamos bancarios y el acceso al mercado japonés mediante su sistema generalizado de preferencias cuyo fin es lograr el desarrollo de industrias de exportación competitivas, es decir, de aquellos sectores de la economía mexicana cuyas industrias posean mano de obra intensiva y generen empleos, con lo que se desarrollaría la infraestructura en recursos humanos.

Lo anterior responde a que nuestro país posee una economía semejante a la de Malasia, Tailandia o Indonesia, esto es, una economía rica en recursos naturales (petróleo y minerales) con abundante mano de obra subutilizada y no capacitada y con un mercado muy grande con potencial consumidor.

Las consecuencias de esos objetivos y de la Estrategia de Comercio Exterior no se hicieron esperar ya que se garantizaría el acceso a los mercados de la CPA con mayores presiones competitivas que empujarían hacia la eficiencia de la estructura productiva mexicana apoyándose en los cambios ya existentes en el país respecto al Proceso de Apertura Comercial. También se adoptaría el papel de líder de América Latina en Asia, por su papel de puente hacia ésta, sosteniéndose en el desarrollo y consolidación de esquemas de cooperación de la CPA hacia esa zona, principalmente en las áreas económica, científico-técnica y cultural, lo que le redundaría a nuestro país un mayor poder de negociación dentro y fuera de la CPA, al integrarse a los círculos comerciales, financiero y tecnológicos de esa región económica.

En este contexto, la Estrategia del Comercio Exterior Mexicano en la CPA ha originado que nuestro gobierno haya enfocado las inversiones en infraestructura (dentro de la medida de sus posibilidades) en lugares con mayor expansión comercial creando nuevos polos de crecimiento económico, principalmente en industrias de acero y petroquímica, localizadas en las costas del Pacífico, así como se ha fomentado el desarrollo de los recursos humanos y la acumulación del ahorro con serias limitaciones a pesar de los programas de cooperación económica del Japón.

Sin embargo, existe en la CPA un proceso de triangulación económica en cuanto a los flujos comerciales, productivo y de inversión que conciernen a México de manera estratégica.<sup>262</sup>

- a) La localización de nuevas inversiones o la extensión de empresas asiáticas usando a México para exportar hacia EUA,
- b) La relocalización de plantas manufactureras de Asia y EUA en México; y
- c) Las coinversiones con empresas mexicanas de parte de las asiáticas para penetrar de forma subrepticia el mercado estadounidense.

Lo anterior, sirve para aprovechar los mejores términos en competitividad, comercio exterior, industrialización y asimilación tecnológica que causarían un mejoramiento de la infraestructura mexicana en todos los ámbitos permitiendo elevar la capacitación de los recursos humanos, planeando y previendo un crecimiento industrial basado en la integración de las cadenas productivas que, a su vez, promoverán nuevas formas de penetración de mercados en Asia por productos mexicanos.

<sup>262</sup> WONG González, Pablo "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 12, diciembre de 1991, p. 1154.

Pero, tal vez, la consecuencia más importante para México haya sido que se ha logrado una excelente participación en los foros económico de la CPA desde 1988 debido a la apertura comercial del país; así en el PBEC se participa en un ambiente de negocios regional, de interconexiones empresariales, oportunidades de negocios, nuevas relaciones empresariales y en un aumento de los intercambios comerciales y de inversión, donde paulatinamente se fortalecen los comités sectoriales del Comité mexicano en el PBEC en Inversiones y Finanzas, Comercio, Transportes, Telecomunicaciones y Turismo, Medio Ambiente, Ciencia y Tecnología, Agricultura y el Comité Regional de Jalisco. Aquí se aprovechan las oportunidades que ofrece el PBEC como enlace entre líderes de hombres de negocios y las instituciones gubernamentales, además de que se coopera con pleno derecho con otros organismos internacionales como el APEC, el GIATT (hoy DMCC) y PECC para tratar problemas económicos de la región y solucionar las principales preocupaciones de los países participantes en los ámbitos económico, comercial y financiero.

Así la labor estratégica en los foros de la CPA a los que hemos hecho referencia se concentra en ayudar a las empresas mexicanas a ampliar sus negocios e inversiones con sus contrapartes de esta región económica, por ejemplo: el comité mexicano del PBEC es la representación institucional del empresario mexicano y en el APEC se pretende coadyuvar a mantener el crecimiento y desarrollo económicos de la CPA reforzando la interdependencia económica y adoptando una coordinación intersectorial (hacia el interior de las naciones) a nivel multilateral, debido a una multiplicidad peculiar en la zona que tiende a ser una "subregionalización" o "bihegemonismo" nipón-estadounidense dentro de un esquema de "regionalismo abierto" que conviene enormemente a nuestro país.

Simultáneamente, para apoyar todas las acciones mexicanas en los organismos de la CPA y con los países a nivel bilateral, en el campo diplomático existen 10 embajadas permanentes de México en Japón, Corea del Sur, Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda, Filipinas y China; además de 5 embajadas concurrentes en Vietnam, Myanmar, Corea del Norte y Papúa Nueva Guinea; también mantiene 2 consulados generales en Sidney, Australia y en Hong Kong; amén de las consejerías comerciales del BANCOMEXT en Tokio, Seúl, Hong Kong y Taiwán.

Todo lo anterior, con el objetivo central de hacer de la orientación exportadora mexicana una actividad permanente y no coyuntural, para lo que se requiere de crear y mantener diversas ventajas comparativas, con el fin de penetrar los mercados potenciales de la zona para diversificar los productos destinados a esos nuevos destinos, aprovechando los SGP's de las economías desarrolladas de la CPA para incrementar su calidad y competitividad, ya que hay que considerar que México es contemplado por las economías asiáticas como un mercado con alto potencial comercial y de recepción de inversiones.

Por eso, a corto plazo, las acciones estratégicas del gobierno mexicano se centrarían en la aceleración de negociaciones que apoyen los proyectos de cooperación tecnológica, de impulso en la formación de especialistas, etc.

Finalmente, se considera la Estrategia del Comercio Exterior Mexicano en la CPA durante el periodo 1988-1994 como satisfactoria ya que hay perspectivas de creación de una gran zona de libre comercio para el próximo siglo en esa región, donde México de seguir en la misma dirección podría participar activamente.

### 3.2.4. América Latina.

A raíz del estancamiento económico sufrido durante la década de los ochenta América Latina se encuentra actualmente en una situación bastante vulnerable al presentar una creciente marginación económica, comercial y financiera. Consecuentemente, nunca ha tenido una imagen de solidez, solvencia, influencia y prestigio en la esfera internacional lo que ha producido un grave y paulatino deterioro en su capacidad de negociación.

Los grandes desajustes comerciales y financieros de los principales países industrializados (socios comerciales de países latinoamericanos) han ocasionado cambios en sus políticas macroeconómicas, replanteándose las estrategias de crecimiento dentro de una economía más interdependiente que se dirige a la conformación de distintos Bloques Económicos donde las negociaciones se hagan más sencillas y de corte regional.

Hoy en día proliferan los acuerdos comerciales y de toda índole en América Latina, algunos de los cuales surgieron desde la década de los sesenta como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), los cuales parten de políticas de apertura económica, que tras los ajustes económicos para los pagos de las deudas externas respectivas, siguieron con políticas de equilibrio económico a través de esos acuerdos con el fin de mejorar su posicionamiento en el comercio mundial.

En el pasado reciente se ha intentado consolidar la idea de un panamericanismo desde la Alianza para el Progreso (ALPRO) que tenía tintes políticos más que de ayuda económica por parte de EUA, hasta que, por su lado, los países latinoamericanos buscaron consolidarse económicamente y dejar a un lado el modelo de sustitución de importaciones para en el futuro, poder reducir su dependencia con EUA e integrar grupos o pares de países para ampliar los mercados, hasta el Tratado de Libre Comercio (TLC) como una estrategia inicial para retomar las tesis de integración comercial latinoamericanas bajo el amparo de la potencia hegemónica estadounidense.

Desafortunadamente, los intercambios comerciales de México con países latinoamericanos no son del nivel deseado, si se consideran que existen muchas similitudes culturales e históricas además de la vecindad geográfica, por lo que durante el periodo 1988-1994 para México se ubicó en un cuarto sitio entre sus prioridades geográficas inmediatas.

Las relaciones comerciales de México en la región latinoamericana son más bien de corte bilateral-subregional participando en muchos acuerdos de libre comercio al aprovechar su posición de país más desarrollado, de líder e interlocutor de América Latina con EUA.

Establecer una Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ha sido difícil por las similitudes y divergencias entre México y los países latinoamericanos, pero se considera que se superarán en el largo plazo para dar origen a un esquema de libre comercio que abarque toda la región bajo la dirección de los EUA y como interlocutor activo a nuestro país.

**a) Orientación de los mercados latinoamericanos hacia un proceso de integración comercial.**

Para la integración comercial los mercados latinoamericanos están preparados por la apertura comercial y la desregulación económica, que son las bases para incrementar el comercio recíproco y la inversión a nivel intrarregional, al considerar como ventaja la cercanía geográfica, lo que da pie a la negociación de acuerdos comerciales encaminados a un proceso de integración económica posterior, en el marco de un regionalismo abierto de creciente interdependencia económica por los acuerdos de comercio preferencial negociados.

Entre los problemas que obstaculizan la integración destaca el hecho de que los productos latinoamericanos muestran un bajo dinamismo derivado de una sobreexplotación de sus ventajas comparativas estáticas, pero que se requieren para insertarse en la dinámica económica internacional y aumentar el empleo y el poder adquisitivo de los salarios, así es como el mercado latinoamericano ha perdido el dinamismo de las fuentes tradicionales de crecimiento, de la exportación de materias primas, de la expansión industrial, con una acentuada persistencia de desequilibrios macroeconómicos como la inflación, el déficit fiscal y la deuda externa, y también con un descenso de la inversión y un deterioro social muy grande.

Otros obstáculos radican en la divergencia de los regímenes de comercio exterior, ya que cuando se concreta la negociación comercial se incluyen cláusulas de salvaguardia que la paralizan; también falta voluntad de los gobiernos de las principales economías de la región, es decir, de México, Brasil y Argentina, debido a que en general las economías latinoamericanas poseen mercados poco atractivos por lo reducido de su potencial consumidor y por representar una alta competencia al producir los mismos bienes y servicios en condiciones similares, además de que su vulnerabilidad se acrecienta por sus inadecuadas políticas cambiarias que hacen desaparecer sus ventajas comparativas.

Comparativamente con otras regiones con las que México mantiene relaciones comerciales, el mercado de América Latina es muy limitado pero irá incrementando su interdependencia económica por las similitudes que registran las economías de la región en cuanto a su liberalización comercial de tipo unilateral; a la promoción no discriminatoria de las exportaciones, a su desregulación económica y sus afinidades culturales y geográficas. Para que la interdependencia dé resultado hay que movilizar personal a nivel interempresarial; difundir la tecnología, poseer una infraestructura adecuada; mantener un claro intercambio de información técnica, de experiencia y oportunidades de los países con un mayor grado de desarrollo intrarregional.

Es relevante destacar que la especialización productiva en los mercados latinoamericanos es escasa ya que éstos carecen de una industrialización y una estrategia sólida de exportaciones manufactureras además de que tienen que cubrir grandes servicios de deuda externa. De acuerdo con la OCDE las exportaciones latinoamericanas son consideradas como exportaciones manufactureras de baja intensidad,<sup>263</sup> donde México y Brasil en conjunto reúnen el 70% de esas exportaciones regionales pero con gran dinamismo de las exportaciones de mediana intensidad tecnológica (partes y componentes automotrices, maquinaria no eléctrica y productos químicos).

Por otro lado, los beneficios de la integración se manifiestan en que los mercados latinoamericanos pueden impulsar el comercio entre sí para reducir costos de transporte con una

<sup>263</sup> HUGHES, K. S. Trade Structures and Competitiveness in the main OECD Economies. Paris, Research Unit Market Processes Corporate Development - IIM, 1991.

infraestructura adecuada para el comercio exterior de la región. Asimismo, se podrían aprovechar economías de escala, las inversiones nacionales y extranjeras, la reducción de los costos de transacciones que induzcan el ahorro y el crecimiento de la productividad, además de los intercambios técnico-científicos que pueden ayudar en el eslabonamiento de las cadenas productivas y que conducen a la innovación y al mejoramiento de normas y reglamentaciones.

Se hace necesario también un proceso de especialización intraindustrial a nivel intrarregional, esto es, que los productos y/o bienes exportados entre los países de la región sean con mayor grado tecnológico para lo cual se requeriría de un personal más capacitado, coinversiones de empresas nacionales y extranjeras y una estrecha relación proveedor-consumidor.

En los últimos 20 años el 15.3% de las exportaciones y el 14.5% de las importaciones latinoamericanas correspondieron al comercio intrarregional con lo que se hace patente la orientación exportadora de esa región ya que el mercado latinoamericano en general carece de verdaderos intercambios recíprocos, así como una marcada dolarización en sus intercambios comerciales que lo hacen vulnerable a devaluaciones monetarias.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe pasaron de 27 mil 300 millones de dólares en 1987 a 39 mil 300 millones en 1990 con una tasa anual de crecimiento del 12.9% exportando un 65% de productos primarios y un 35% de productos manufacturados. Se espera que las exportaciones latinoamericanas crezcan a un 6% anual, ya que su comportamiento aumento de 10.9% en 1970 a 32.9% en 1990, siendo de manufacturas basadas en materias primas más que en las tecnológicas.<sup>264</sup>

En América Latina, México ofrece para otros países una buena localización industrial, una demanda creciente y un buen acceso al mercado norteamericano. Junto con Brasil y Chile son la excepción, ya que su producción crece a la par que la productividad y la diversificación de exportaciones, del resto de los países latinoamericanos donde no hay patrones de oferta competitivos, diferenciación de productos o altas calidades en los mismos.

En general, los problemas estructurales de América Latina son el alto porcentaje de exportaciones de recursos naturales que los hace dependientes de los ciclos económicos de sus principales socios, así como de sus políticas proteccionistas, la ineficiente articulación de sus cadenas productivas y un bajo nivel de competitividad y de adelantos tecnológicos, que provocan que América Latina no participe de manera significativa en el comercio mundial por sus problemas económicos.

En sí el problema principal que padece América Latina es su producción similar que incrementa considerablemente la competencia a nivel intrarregional por lo que el Comercio Exterior Mexicano no tiene índices grandes de intercambio en la zona. Por el momento, en los mercados latinoamericanos la producción y la especialización están determinados por la dotación de factores, y por lo tanto, para modernizar la estructura productiva, la tecnología y la comercialización empresarial es necesario maximizar las capacidades productivas instaladas y explotar las ventajas comparativas existentes (sectores como el de alimentos, textiles, calzado, muebles, productos básicos intensivos en hidrocarburos y energéticos), en primera instancia, a través de acuerdos comerciales que en el futuro puedan incrementar la interrelación de México, en todos los ámbitos, con la vecina región latinoamericana y sea parte de un contrapeso más para evitar la concentración de los intercambios

<sup>264</sup> LORD, M. J. "Exportación de manufacturas en América Latina", en BANCO Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, Washington, BID, 1992, pp. 205-300.

comerciales con determinadas zonas geográficas y pueda realizarse el proyecto de la integración comercial en el continente para incorporarse a las corrientes macroeconómicas mundiales orientadas a la Conformación de Bloques Económicos Regionales

**b) Acuerdos de Comercio entre México y Países de América Latina.**

En el mercado latinoamericano hay una vocación a la unidad regional y al desarrollo de esquemas subregionales y/o bilaterales y a pesar de la mala situación en la región siempre se ha tratado de mantener los enlaces asociativos multi y bilaterales que facilitan el comercio regional a través de organismos como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de sus instrumentos como la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), las nominas de apertura de mercados en favor de países de menor desarrollo económico, el convenio de pagos y créditos recíprocos y particularmente la celebración de acuerdos de alcance parcial

Así América Latina propugna por una convergencia comercial manifestada a través de múltiples acuerdos de libre comercio con preferencias regionales como el Grupo Andino y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y mediante acuerdos sectoriales que podrían transformarse en acuerdos regionales teniendo un gran campo de acción como la armonización de normas técnicas, transporte, turismo, cultura, comercio, etc.<sup>263</sup>

Los acuerdos comerciales en América Latina se han caracterizado por sus bajos niveles arancelarios que permiten modernizar el aparato productivo de las economías participantes, del mismo modo que incrementan la especialización y el grado tecnológico de sus bienes y servicios, eliminando la vulnerabilidad externa y la débil capacidad negociadora de los países de la zona. Estos acuerdos se complementan con acuerdos de complementación industrial y tecnológica, de cooperación financiera y empresarial y con la creación de empresas conjuntas

Para México las relaciones comerciales se limitan a determinadas zonas de Latinoamérica donde destacan a nivel bilateral Chile y Costa Rica y a nivel multilateral el Grupo de los Tres (G-3) formado junto con Colombia y Venezuela, los países centroamericanos y caribeños y la ALADI que tienen por objeto contrarrestar el enorme potencial negociador de EUA en el continente, a pesar de que las relaciones comerciales de América Latina se orientan hacia lo que se ha denominado Iniciativa para las Américas. Entonces, el objetivo inmediato de la realización de estos acuerdos es el logro de nuevas ventajas en negociaciones colectivas con EUA y otras zonas geográficas en el campo de la supresión de barreras no arancelarias para algunos productos y en general mejores y estables relaciones comerciales y de captación de inversión, ya que se debe proteger contra el proteccionismo de otras regiones de libre comercio y apoyar una creciente interrelación latinoamericana de índole política, económica, tecnológica, cultural, social, etc

De esta manera, el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile se origina por las similitudes que existen entre ambos países en cuanto a su apertura comercial en materia arancelaria y no arancelaria y en el corte neoliberal de sus políticas económicas. Su objetivo es establecer una zona de libre comercio con un desmantelamiento arancelario paulatino desde un gravamen del 10% al 1 de enero de 1992 hasta una tasa cero al 1 de enero de 1996 para la mayor parte de los productos

<sup>263</sup> VACCHINO, Juan Mario y SOLARES, Ana María. "Nuevos Impulsos a la Integración Latinoamericana y Desafíos del Actual Contexto Internacional". *El Mercado de Valores*, México, NAFIN, vol. 53, num. 2, enero de 1993, p. 22.

comprendidos en las negociaciones, esto es, una desgravación total en 6 años para productos agropecuarios, químicos, petroquímicos, textiles y vidrio, y productos como el petróleo y sus derivados, algunos marinos y agropecuarios, aceites vegetales, leche en polvo y ropa usada quedan excluidos del programa.

México considera a este acuerdo como un vínculo más estrecho con América Latina y para tener un contrapeso con respecto al TLC, en cambio Chile considera a nuestro país como un mercado muy atractivo por sus dimensiones con el objeto de utilizarlo como un puente hacia el TLC y penetrar mercados con altos niveles de protección. Sin embargo, México es un mercado más grande que el Chileno, con una población mayor, y con el que el comercio es insignificante frente al registrado con EUA.

El acuerdo México-Chileno es el más importante de América Latina después del TLC ya que su objeto es la eliminación de barreras arancelarias para ampliar los intercambios comerciales mutuos donde Chile liberará barnices, pinturas, vidrio, fibras de poliéster, ladrillos y azulejos y México huevos, uvas, muebles de madera, manteca y grasas animales. Antes y después de la negociación de este acuerdo las exportaciones chilenas han sido principalmente productos agrícolas como frijol, uvas, duraznos enlatados, duraznos, ciruelas, ciruelas pasas, harina de pescado, aceites y grasas animales, hierro granulado, cobre no procesado, productos forestales, nitrato de sodio, nitrato de potasio, entre otros, y las exportaciones mexicanas fueron de equipo de transporte, aceite destilado, productos químicos, bienes industriales, bienes manufacturados y otros.<sup>264</sup>

Estos productos registran una gran tendencia a la concentración por productos ya que por la parte mexicana 12 artículos representan el 58% de todas las exportaciones principalmente en vehículos de pasajeros, policloruros y televisores, lo cual evidencia que no se ha aprovechado el potencial del tratado ya que éste representa más exportaciones y diversificación de productos manteniendo políticas comerciales independientes con terceros.

Así, este acuerdo tiene reglas de origen que determinan un 50% de Grado de Integración Nacional (GIN) excepto en automóviles, además de que se aprueba una cláusula de salvaguardia donde se establece que un país puede adoptar medidas proteccionistas si se considera que las importaciones amenazan la estabilidad de su balanza de pagos o el deterioro de la producción nacional.

La balanza comercial de este acuerdo registra un superávit a favor de México en 43 millones de dólares en 1990 y de 85.9 millones en 1992. Se espera que los intercambios comerciales se incrementen y se diversifiquen los mercados para que se mejoren las relaciones y la información comercial y de inversión.

Por su parte, el Acuerdo comercial México-Costa Rica es de menores alcances, entrando en vigor en 1995 donde el 65% de las exportaciones mexicanas ingresarán libres de aranceles al mercado costarricense, siendo esto aprovechando por el empresariado mexicano pequeño y mediano ya que abarca temas como el acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fitosanitarias, normas zoonitarias, salvaguardias, compras gubernamentales, prácticas desleales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

A nivel multilateral, el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) posee una política de penetración de mercados sin matices proteccionistas que puedan obstaculizar el libre comercio entre las economías del G-3, este acuerdo incluye siete áreas de negociación: acceso a mercados, reglas del comercio, inversión, servicios, compras del sector público, propiedad intelectual y solución de controversias; la liberalización comercial será en un lapso de 10 años empezando en 1995 y finalizando en 2005 creando un mercado con un potencial consumidor de 142 millones de habitantes y con un PIB regional de 348 mil millones de dólares. Es un acuerdo innovador ya que incluye inversiones, servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales siendo un acuerdo subregional muy ambicioso, compatible con las reglas del GATT (hoy OMC) y con las preferencias negociadas anteriormente con la ALADI a la vez que permite la adhesión de otros países de América Latina y el Caribe.

Con el Tratado de Libre Comercio del G-3 se pretende crear un grupo de consulta y adopción política sobre la situación de América Latina y de las economías participantes con la adopción de acuerdos de cooperación e integración económica recíproca con grupos de negociaciones en áreas como energía, comercio, finanzas, transporte y comunicaciones, turismo, cultura y cooperación con Centroamérica y el Caribe. Además, Colombia y Venezuela siguen cumpliendo sus compromisos diseñados en el Grupo Andino.

El G-3 se crea con el fin de favorecer su capacidad negociadora ante el MERCOSUR para tener una presencia activa en Centroamérica y el Caribe y para integrarse en el largo plazo al TLC de América del Norte.

Durante los noventa se han interrelacionado los acuerdos del G-3, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe (CARICOM) dando origen a la formalización de acuerdos de libre comercio con grandes desgravaciones arancelarias y un acceso recíproco a los mercados de la Cuenca del Caribe.

Por lo tanto, México en el Caribe participa desde 1994 en la Asociación de Estados del Caribe (AEC) que es un organismo de consulta, concertación y cooperación con un área económica de cerca de 200 millones de consumidores potenciales, su propósito es crear un espacio económico que contribuya al aumento de la competitividad de los países participantes en los mercados internacionales, facilitando la participación activa y coordinada de la AEC en foros multilaterales con el objetivo de aprovechar la capacidad del Caribe de lograr un desarrollo social y tecnológico a largo plazo de forma sostenida.

La AEC incluye la liberalización del comercio, de las inversiones, el transporte, etc. para facilitar la integración económica de la zona al discutir asuntos de interés común, la instrumentación de políticas y programas de cooperación en la región caribeña.

El problema de esta asociación radica en la heterogeneidad de los países de la misma, lo que hace difícil la concertación de todas las medidas de carácter industrial, productivo, económico, de ingresos, etc.; esto es notorio por que el G-3 cubre el 84.1% del PIB de la región, el 10% el Caribe insular y el 5.9% Centroamérica lo cual es la misma proporción que presentan sus volúmenes de exportaciones intrarregionales en la AEC.<sup>267</sup> Todo esto denota que la distribución de los costos y

<sup>267</sup> GARCÍA Lorenzo, Tania. "La Asociación de Estados del Caribe: potencialidades y desafíos". *Comercio Exterior*, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 4, abril de 1995, p. 349.

beneficios del proceso de integración son disímiles, fomentando un creciente déficit en aquellas economías que no tengan una estructura fuerte en exportaciones.

México con Centroamérica establecerá una Zona de Libre Comercio que operará desde 1996, además de la firma de acuerdos de cooperación financiera al comercio exterior y al desarrollo de la región centroamericana. Se firmó un acuerdo de fomento a las inversiones que incluye el intercambio de deuda, un programa de cooperación técnica a la vez que se amplió el Acuerdo de San José.

Nuestro país ha apoyado la pacificación, vía diplomática, de la región para aumentar su oferta exportable; asegurar el acceso recíproco a los mercados a través de convenios comerciales, promover la inversión extranjera directa para modernizar su planta productiva y abastecer adecuadamente de petróleo fomentando la capacitación técnica y profesional.

En 1993 México y países centroamericanos firmaron el Acuerdo Marco que daría origen al TLC que en 1996 eliminará el arancel para los productos exportados en la región. Actualmente, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua tienen que negociar individualmente con nuestra nación los sectores que se incluyan en dicho TLC.

A pesar de lo anterior, el mercado centroamericano no es atractivo para México, aunque posea nichos de mercado para productos mexicanos, principalmente por su inestabilidad política, lo que ocasiona que los intercambios recíprocos sean escasos y/o esporádicos. Existen acuerdos dentro del G-3 con países de Centroamérica que contemplan la "reciprocidad asimétrica" temporal y con la AEC que permiten canalizar a la región los índices mencionados donde México exporta bienes de capital y manufacturados y aproximadamente un 37% son exportaciones de petróleo.

Por otra parte, existe el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) que es un organismo regional de consulta, coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, de carácter permanente con personalidad jurídica internacional que excluye a los EUA para otorgar un equilibrio en este organismo, que incluye a 25 países latinoamericanos.

Asimismo, mención aparte requiere la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ya que todos sus países miembros han reactivado los procesos de integración comercial en la región bajo esquemas subregionales y/o bilaterales para conformar zonas de libre comercio o uniones aduaneras involucrando un esquema futuro de Mercado Común Latinoamericano. Para ello se siguen estas líneas de acción: perfeccionar el marco normativo en cuanto a reglas de origen, cláusulas de salvaguardia, nomenclatura arancelaria, normas aduaneras de valoración, derechos compensatorios, incentivos a las exportaciones, normas técnicas de calidad y metrología y un sistema regional de solución de controversias, fomentando la cooperación regional en tecnología, servicios, inversiones, transporte, medio ambiente, etc. además de proporcionar apoyo técnico e informativo a esquemas subregionales y bilaterales de comercio y a las negociaciones comerciales intrarregionales.<sup>268</sup>

Los países de la ALADI establecen un área de preferencias económicas compuestas por una preferencia arancelaria regional (PAR) y por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance

<sup>268</sup> VACCHINO, Juan Mario y SOLARES, Ana María. *Op. cit.* pp. 21-22.

parcial,<sup>269</sup> en América Latina se han suscrito aproximadamente más de 80 acuerdos de alcance parcial en materias comercial, de complementación económica, transporte, turismo y 25 acuerdos con países no miembros de la ALADI, que en conjunto forman el 50% del comercio intraregional del que un 42% son manufacturas. Las exportaciones en la ALADI aumentaron en un 13% anual y las importaciones a un ritmo anual del 6%, existiendo un superávit intraregional, sin embargo, América Latina en general no se ha adaptado con eficiencia a las transformaciones de la economía mundial ya que no se presentaron ni el dinamismo ni la diversificación en todos los sectores de exportación.

Dentro de la ALADI a México se le permito una suspensión temporal de sus obligaciones comerciales a raíz de su participación en el TLC, al solicitar que todos los privilegios, ventajas y concesiones otorgadas a EUA y Canadá no se extendieran a los países de ALADI por un espacio de cinco años.

En este contexto, la ALADI debe actuar como un foro de negociación, promoción y apoyo a esquemas de integración, apoyando la concertación regional. Sin embargo, la ALADI nunca ha establecido fechas para alcanzar la concreción de un área de libre comercio e integración económica en América Latina, por lo que actualmente no cubre con las expectativas de los miembros, ante esta situación éstos han establecido mecanismos de integración subregional buscando un comercio complementario y una especialización para su producción, de lo que México es un buen ejemplo.

Cabe destacar que aunque existe una gran incongruencia entre las políticas comerciales de América Latina, que impide en cierto grado la integración, se avanza poco a poco en la uniformidad doméstica de los tipos de cambio real, en los aranceles bajos y en el aliento a la inversión extranjera que proporciona bases sólidas y estables al desarrollo y una mayor especialización productiva regional pero sin garantía de éxito por los vaivenes de la economía mundial.

Para México en el corto y mediano plazo seguirá existiendo un nivel de comercio e inversión bastante modesto ya que los índices de comercio exterior e intercambio comercial intraregional son más bien bajos. También, la negociación simultánea de varios acuerdos en América Latina le acarrea a nuestro país muchos problemas de coordinación y le hacen perder la perspectiva de su participación en ellos.

Si bien los esfuerzos integrados se realizan para conformar una complementación técnico-productiva que disminuya la vulnerabilidad del sector externo de las economías de América Latina, es innegable que todas éstas, en menor o mayor medida, tienen una gran concentración de su comercio exterior con EUA, lo que las hace altamente vulnerables a los cambios de la política económica de ese país, que aunque no se opone a los Acuerdos de Libre Comercio en la zona tampoco los apoya sino que mantiene una actitud discreta de observador.

El problema con los acuerdos comerciales latinoamericanos es que suelen ser muy generales y ambiciosos y no delimitan verdaderamente sus prioridades y existe un número considerable de ellos, lo que los hace complicados y contradictorios, por ejemplo un país que otorga preferencias comerciales a un producto rival de un tercer país con el que también se tiene un acuerdo. Todo esto hace muy

<sup>269</sup> Los acuerdos de alcance regional son aquellos en los que participan todos los países y los de alcance parcial aquellos que requieren la intervención de todos los países pero que se orientan a una progresiva multilateralización dentro del esquema de integración regional.

difícil establecer una Estrategia de Comercio Exterior en la zona por todas las divergencias mencionadas.

**c) Esquema Estratégico del Comercio Exterior Mexicano hacia América Latina.**

Como se ha observado, todos los países latinoamericanos han optado por el libre comercio recíproco por lo cual se han organizado en varias agrupaciones económicas y zonas de libre comercio y de inversión regional siendo probable la conformación de una zona de ese tipo con EUA y Canadá de alcances continentales.

Por lo tanto, la interrelación comercial ha sido la Estrategia de Comercio Exterior predominante de México en América Latina por el interés exportador mantenido en un ambiente de internacionalización de los procesos productivos que proporciona mayores intercambios comerciales y una especialización productiva internacional conllevando a una situación de modernización.

Particularmente, las empresas latinoamericanas y en especial las mexicanas, deben conocer las transformaciones del ambiente económico en el que se desenvuelven para poder adaptarse y fomentar actividades competitivas a nivel internacional y complementarse con programas de cooperación intrarregionales.

La Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en América Latina da prioridad a las empresas mexicanas apoyándolas para que reduzcan sus costos y se relocalicen en puntos idóneos como los puertos, mejorando su calidad y las probabilidades de éxito en sus actividades de exportación.

Para México es muy difícil aumentar el comercio intrarregional porque éste se encuentra descuidado y es muy caro, a pesar de que la mayoría de los países latinoamericanos hacen esfuerzos por mejorar su infraestructura física para reducir los costos, interrelacionar todas las subregiones y, a largo plazo, producir los bienes de capital que actualmente se importan de otros países.

En este contexto, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para el periodo 1988-1994 contempló: la negociación de acuerdos amplios en producción, la fijación de un arancel máximo y una desgravación arancelaria calendarizada en esos acuerdos, la eliminación de barreras no arancelarias, a excepción de productos considerados sensibles; la supresión de subsidios a las exportaciones; la adecuación del transporte de comercio exterior; el establecimiento de reglas de origen claras; el manejo de salvaguardias temporales; el fomento de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversión, así como la conformación de subregiones económicas comparables al GATT.

Con todo, México estratégicamente no debe desaprovechar las ventajas del libre comercio regional y la complementación económica entre los países de la zona, mejorando así su poder de negociación en América Latina para ampliar los mercados. Para la región latinoamericana (incluyendo a México) la conformación de un Bloque Económico Regional ocasiona que EUA dé más importancia a los países de la región, dándoles seguridad y solidez económica para la atracción de inversiones, ya que la negociación estrecha con EUA le otorga un nuevo poder de negociación económica a nivel mundial.<sup>270</sup>

<sup>270</sup> GRUNWALD, Joseph. *The rocky road toward hemisphere economic integration... A regional background with attention to the future.* San Diego, Graduate School of International Relations and Pacific Studies - Universidad de California, 1992.

México representa un excelente candidato para convertirse en el eje estratégico para el establecimiento de acuerdos de libre comercio en América Latina, a pesar de la heterogeneidad de sus economías que dificulta el establecimiento de mecanismos específicos de alcances generales para promover las exportaciones no tradicionales, por lo tanto es difícil uniformar los procesos integrativos por lo que deben elegirse los sectores que se pueden apoyar en las actividades de exportación para no utilizar la apertura comercial de manera indiscriminada.

Entre 1988 y 1994 la percepción de una Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en América Latina fue distinta ya que en esta zona el papel de nuestro país es el de una economía con un mayor grado de desarrollo relativo en comparación con el resto de la zona, por lo tanto esta no ha tenido una adecuada atención por lo problemas que han aquejado a la región, desde sus bajos ingresos hasta la posibilidad de que las exportaciones provenientes de países de la zona se conviertan en serios competidores de México.

Es por eso que nuestra nación, por el momento, ha ejercido el papel de líder latinoamericano, principalmente ante EUA, por lo que los problemas que son apremiantes en la región ante una integración futura se concentran en superar las heterogeneidades económicas existentes para distribuir los costos y beneficios de ese proceso, apoyar a los países de menor desarrollo financiando a sus empresas, y reactivando su planta productiva además de crear la infraestructura física necesaria para el comercio exterior con el objeto de incrementar la interdependencia económica regional en vez de simples intercambios comerciales que son inconstantes y de bajos índices.

De acuerdo con lo dicho hasta el momento, es importante reconocer que la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales tiene su origen en la aceptación de que la liberalización comercial no conduce directamente hacia la eficiencia y la productividad por lo que la promoción de las exportaciones debe combinarse con otras de fomento y financiamiento para seleccionar las industrias prioritarias que sirvan de pivote para el desarrollo económico de México modificando las ventajas comparativas que se posean a través de mayores tecnologías y una adecuada intervención gubernamental.

Al hablar de instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas se parte de la ayuda, protección, desarrollo y estímulo de las mismas, las actividades de promoción de las exportaciones mexicanas se refieren a las técnicas para elevar el volumen de las ventas foráneas o de negocios internacionales; por su parte, los esquemas de financiamiento destacan por su importancia en el apoyo a actividades de exportación, todos los cuales se han incrementado considerablemente entre 1988 y 1994 debido, primordialmente, a la apertura comercial de la economía mexicana.

Para México el otorgamiento de financiamiento en apoyo a los procesos productivos debe impulsar la competencia y la complementación de mercados, la difusión tecnológica y la captación de los recursos humanos con lo cual se apoya el potencial de los exportadores para penetrar nuevos mercados, elevar su eficiencia y reducir la concentración productiva y de mercados. Aquí la Carta de Crédito proporciona a las empresas el capital de trabajo que requieren para elaborar artículos que se incorporan a un producto de exportación por medio de créditos promocionales a los exportadores indirectos para lograr integrarlos a programas PITEX. Además las garantías y seguros de crédito destacan la importancia que reviste el fomento a las exportaciones, ya que, a través de éstos, el exportador recibe la protección contra la falta de pago de su cliente.

Sin embargo, aún queda por hacer en materia de financiamiento, actualización tecnológica, capacitación empresarial, cooperación y complementación interempresarial, simplificación administrativa y el desarrollo de una sólida cultura empresarial.

Las estrategias de economías abiertas con cambios estructurales en sus procesos productivos y con potencial de crecimiento orientan sus actividades hacia las exportaciones y la transferencia tecnológica para mejorar el posicionamiento de sus empresas en los mercados internacionales generando con ello empleos productivos e incrementos al salario y a la productividad económica. En el caso de México, debido a su apertura comercial, se convirtió al comercio exterior en el motor de la economía donde el protagonismo de las empresas dedicadas a las exportaciones destacaba requiriendo una pronta modificación para hacerlas más competitivas a nivel interno y externo. De esta manera, se hizo necesaria la integración interempresarial sobre todo entre empresas de distintos tamaños para complementarse en sus ciclos de producción, induciendo por lo tanto la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas al capacitarlas eficientemente, ofreciéndoles mayores apoyos crediticios y aprovechando la experiencia de unas cuantas en su incursión en las corrientes del comercio internacional.

Las empresas mexicanas tienen muchas ventajas en la economía nacional e internacional por lo que deben adaptarse rápidamente para alcanzar su pleno desarrollo aún padeciendo graves problemas como lo son: la constante insuficiencia de inversiones nacionales y extranjeras, obstáculos en el comercio exterior, falta de información sobre oportunidades económicas y comerciales, excesivas regulaciones, una reducida capacidad de negociación y organización, una inadecuada tecnología, falta de capacitación laboral, bajos niveles de productividad, volúmenes reducidos de producción que no satisfacen la demanda internacional, insuficiente financiamiento, carencia de infraestructura física y servicios para su operación.

La realidad imperante es que son las grandes empresas las que disfrutan un mayor acceso a líneas de crédito con tasas de interés inferiores, mientras que las pequeñas padecen por carecer de esas preferencias, consecuentemente registran bajos niveles de competitividad, pero si se fortaleciera su estructura se podrían perfeccionar los mecanismos de organización empresarial, las alianzas estratégicas y las conversiones para asimilar nuevas tecnologías que permitan obtener recursos de capital fresco, propiciar la detección y penetración de nichos de mercado locales, regionales o subregionales; esto se podrá lograr a través de la especialización productiva en México donde se realizaría una selección de sectores y/o productos que no estén sujetos a ciclos económicos externos ni a prácticas proteccionistas excesivas, explotando las ventajas competitivas del país que sean insustituibles al mejorar el precio, calidad y presentación de los productos y/o servicios proporcionando adicionalmente mantenimiento, reparación, servicios post-venta, tecnológicos, administrativos, etc.

Las empresas para la definición de su política de comercialización externa deben poseer productos bien diseñados, de calidad y precios adecuados a los diferentes destinos del país y con eficientes servicios post-venta ya que a nivel internacional las tendencias de Globalización y de Conformación de Bloques Económicos Regionales así lo requieren.

Los procesos de integración son consecuencia de un ambiente económico internacional caracterizado por un estancamiento general de las principales economías industrializadas por lo que se abandona el multilateralismo en pos de un nuevo tipo de negociaciones bilaterales o regionales.

Actualmente, el multilateralismo dista mucho de ser de alcances mundiales, por el contrario, registra un comportamiento de tipo regional.

El proceso de inserción de la economía mexicana en la internacional ha sido difícil porque ha tenido que enfrentar problemas internos derivados de la inflación y de la incapacidad gubernamental para reestructurar la planta productiva hacia una mayor competitividad al diversificar sus mercados externos.

De acuerdo con esto, México ha mantenido una posición ambigua respecto a su total adhesión a un sólo polo de crecimiento, ya que la economía mexicana tiene un carácter complementario con todas las regiones económicas del mundo y con un mercado en crecimiento que sobrepasará los 100 millones de consumidores hacia finales de siglo.

De esta manera, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano debió hacerse particular en cada Bloque Económico Regional y ser análoga a la de sus principales socios comerciales, tomando en consideración las ventajas comparativas estáticas que se poseen (recursos naturales y mano de obra con bajos costos) y la creación de ventajas competitivas dinámicas (mano de obra calificada, creación de infraestructura en comunicaciones y transportes para el comercio exterior, etc.), ya que al participar en más regiones económicas la capacidad de negociación mexicana pasó de un nivel débil a uno menos débil pero sin llegar a ser fuerte, principalmente ante países con gran potencial industrial.

Hoy en día la Conformación de Bloques Económicos Regionales tiende a acentuar el cierre de mercados en lugar de liberalizarlos comercialmente. Consecuentemente, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano se inclinó hacia tres Bloques Económicos Regionales: Norteamérica, donde las actividades son a nivel bilateral centrándose en el intercambio comercial y de inversión; Unión Europea con intercambios de cooperación en varios ámbitos tanto a nivel multilateral como en el bilateral; la Cuenca del Pacífico Asiático concentrándose en las corrientes de inversión y cooperación tecnológica tanto multilateral como bilateralmente; y en América Latina con la que se compite fuertemente por los mercados donde las actividades son más bien de complementación comercial a nivel más multilateral.

En Norteamérica, el TLC forma parte de la estrategia de EUA para subsanar su depresión económica y la pérdida de su competitividad a nivel mundial así como de su liderazgo económico, por lo que aprovecha las ventajas que le ofrece el mercado mexicano para servirle de llave para atraer a su círculo de influencia a economías latinoamericanas con el fin de formar un Bloque Económico Regional que enfrente a los de Europa y Asia.

De esta forma, es la primera etapa (así se considera) de un probable esquema de integración económica para adoptar el alcanzado por la Unión Europea, que dependerá de las acciones para enfrentar los problemas que se presentarán en el futuro en la región como lo son: el control del tráfico de drogas, la migración, el deterioro ambiental, las disparidades en las legislaciones económicas, etc.

Para México el TLC significa aprovechar un mercado 25 veces más grande que el suyo y a la vez que participa en éste aumenta sus ingresos y su competitividad, lo que reducirá brevemente la brecha de desigualdad en desarrollo de México con respecto a sus socios norteamericanos, pero sin grandes alcances al ser el socio más pequeño y de menor desarrollo relativo. Con ello se espera un incremento en los flujos comerciales y de inversión tradicionales cuyos resultados no serán a corto

plazo, sino a largo, lo que provocará que con la entrada al T.L.C. de México sus productos encuentren discriminaciones en otras regiones económicas, por lo cual la única salida viable sería una mayor especialización en productos insustituibles y competitivos en calidad y precios.

Por eso este mecanismo no debe ser visto como la solución a todos los problemas de la región norteamericana, pero sí como un vehículo coherente que ofrece la posibilidad de solucionar los mismos y como un paradigma de política económica que fomentará para México, principalmente, el surgimiento de oportunidades comerciales en EUA y Canadá.

Con la Unión Europea la situación es totalmente distinta, ya que esta región privilegia el comercio intrarregional sobre el extrarregional por lo que México no es prioritario para ella, haciéndose necesario reafirmar los nexos existentes y consolidarlos en el mediano plazo, ampliando los sectores de la economía mexicana que podrían ser objeto de cooperación y/o inversión otorgadas por esa zona; el principal problema de México en la UE es que se torna cada vez más proteccionista con productos provenientes de países no miembros de la Unión por lo que será relevante estrechar las relaciones comerciales con Alemania, Francia y España para utilizarlos como el pase de entrada al mercado comunitario.

En lo que respecta a la Cuenca del Pacífico, la percepción que existe en ésta de nuestro país se centra en la dotación de recursos naturales disponibles y el precio de la mano de obra, así como su privilegiada posición geográfica que permite penetrar simultáneamente los mercados de Norteamérica, Europa y América Latina.

Se requiere perseverar en la Estrategia de Comercio Exterior en la zona para tener una presencia a nivel bilateral, multilateral y político en los principales países de la CPA con la participación mexicana en sus programas y foros gubernamentales y privados.

El proceso de libre comercio en la CPA está en ciernes y hasta en cierto grado es incierto si se integrará comercialmente, por lo tanto, la Estrategia Mexicana en esa región debe estructurarse desde una perspectiva cooperacional con la participación de empresas mexicanas, tomando en consideración la diversidad de actitudes para el fortalecimiento de las economías a través del PBEC, el PECC y el APEC.

Es muy importante señalar que México actualmente es miembro de la mayoría de los foros de la CPA, APEC, PBEC, PECC, Foro Parlamentario Asia-Pacífico, Foro de Líderes Parlamentarios, Foro Parlamentario del Este de Asia sobre Medio Ambiente y Desarrollo, etc) que cumplen con el objetivo de la diversificación económico-comercial mexicana proporcionando así un cuadro de corresponsabilidad del gobierno de México con su sector privado en la modernización económica interna a través del fortalecimiento de las relaciones económicas con la Cuenca del Pacífico.

La participación mexicana en la CPA representa una buena opción para el país en cuanto a la reducción de la dependencia hacia un solo mercado al diversificar concretamente los campos del comercio y la inversión que signifiquen mayor transferencia tecnológica y mayor financiamiento. La opinión de que la CPA sea una opción para desligarnos de una concentración de mercados es falsa y relativa ya que es gracias a los EUA, nuestro primer socio comercial y el más grande, que ésta región ha logrado desarrollarse aún con todos sus problemas tanto internos como externos de índole comercial, económica o tecnológica.

Sin embargo, esa participación no garantiza el que México sea beneficiado directamente por los grandes flujos comerciales de esa zona, ya que no se ha logrado una diversificación verdadera ni de mercados ni de productos ya que se mantiene una alta concentración de los intercambios comerciales y de inversión con Japón.

En América Latina, el tipo de apertura económica instrumentada se caracteriza por ser de una deregulación enorme a la inversión dejando hasta un último sitio la consolidación de la inteligencia de los mercados latinoamericanos.

Los procesos de integración en esta zona están sujetos primero que todo a la concertación política ya que sus objetivos son una mezcla de aspectos políticos, económicos y sociales comunes a los países participantes. Estos procesos persiguen una reducción arancelaria calendarizada, una definición del arancel externo común y la uniformación de políticas sectoriales y macroeconómicas con reciprocidad.

Es claro que los países latinoamericanos no poseen un nivel comercial que signifique la existencia de una dependencia económica pero sí existe una gran competencia por los mercados externos, al producir la misma clase de bienes y servicios en condiciones similares.

Ineludiblemente, América Latina está insertada en el marco integrativo auspiciado por EUA como una estrategia geopolítica y geoeconómica ante la competencia de los Bloques europeo y asiático, donde los países latinoamericanos buscan asegurar el acceso de sus exportaciones al mercado estadounidense, por lo tanto, éstos se enfrentan al dilema de integrarse al centro de gravedad económica estadounidense o impulsar la integración de sus mercados para mejorar su posición negociadora con EUA. Aquí el manejo de la Iniciativa para las Américas contravendría esta segunda opción.

Finalmente, al evaluar la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales durante el periodo 1988-1994 se tiene que reconocer que ésta no ofreció los empleos necesarios para distribuir los ingresos obtenidos de la exportación de los recursos disponibles por lo que el bienestar de la nación fue más bien aparente ya que durante 1995 como veremos no pudo sostenerse tal bienestar en medio de una aguda crisis económica, por lo tanto, la adhesión de México a infinidad de Acuerdos comerciales no le aseguró un buen incremento de los ingresos por concepto de exportaciones lo que hizo insostenibles las tasas de crecimiento observadas durante la administración Salinista.

Asimismo, en el mismo tenor, durante esa administración no hubo una consistente diversificación de mercados, debido a que el nivel de intercambio comercial de México con Norteamérica fue de un 68.7%, con la Unión Europea del 12.92%, con la CPA del 8.05%, con América Latina del 3.65% y el resto del mundo del 7.11%, ni tampoco de productos ya que se siguieron exportando productos tradicionales como cemento, vidrio, automóviles, autopartes, motores, productos siderúrgicos, metalúrgicos, químicos y farmacoquímicos.

Es conveniente señalar que más que alcanzar una diversificación de mercados se llegó a una diversificación de relaciones comerciales, a tal grado que se cayó en un exceso de Acuerdos de Libre Comercio donde no se estudiaron los mercados y sus potencialidades de consumo, generándose un

mayor peligro de competitividad de las exportaciones mexicanas en otros mercados y en el doméstico propio.

Todo lo anterior, se considera fue consecuencia de la falta de una real y efectiva política comercial que fomentara el crecimiento de empresas orientadas a la exportación de bienes y servicios, de éstas sólo el 2% realizó ese tipo de actividades, donde 270 empresas (en su mayoría transnacionales) son las que se dedican a exportar, aquí el resultado es que el 93.7% de las ventas foráneas las hacen las grandes y las medianas empresas, mientras que las pequeñas cubren el 6.3% de las exportaciones, comúnmente de manera indirecta.<sup>271</sup>

Tal situación se hace insostenible ya que aquí se considera que hay graves problemas estructurales para apoyar a las empresas mexicanas en sus actividades de exportación siendo que son ellas y no el gobierno mexicano las que se enfrentan a la competencia en los mercados nacional e internacional.

En tales circunstancias es necesario reestructurar la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano para enfrentar en mejores condiciones la competencia al interior de un Bloque Económico Regional o al exterior con otros Bloques de ese tipo.

<sup>271</sup> MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. *Op. cit.* p. 87.

## **CAPITULO 4**

**Perspectivas de la Estrategia de  
Comercio Exterior Mexicano durante la  
Administración Zedillista.**

## CAPITULO 4

PERSPECTIVAS DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR  
MEXICANO DURANTE LA ADMINISTRACIÓN ZEDILLISTA.

Durante el último año de la administración Salinista hubo diversas circunstancias que permitieron percataarse de la fragilidad de la estrategia económica seguida hasta entonces.

El desequilibrio de la cuenta corriente, de 28 mil millones de dólares en 1994, que representó el 8% del PIB; la constante reducción de las reservas internacionales del Banco de México; la sobrevaluación del peso y la caída de valores gubernamentales denominados en pesos en manos de inversionistas extranjeros que fueron sustituidos por TESOBONOS que se ajustaban al valor del dólar para la protección cambiaria, se convirtieron en mecanismos inmanejables a tal grado que en conjunto derivaron en una abrupta devaluación y en la crisis generalizada de la economía.

Lo anterior, aunado a las presiones de los EUA y a la rebelión chiapaneca, a los asesinatos políticos, secuestros, pugnas políticas interpartidistas, falta de credibilidad del gobierno y una inseguridad social, política y económica, condujo a la catástrofe del mercado financiero mexicano, por lo que bajo esta tónica se acudió al FMI para recibir asistencia financiera.

Así se constituyó inmediatamente un paquete de ayuda financiera por parte del FMI, el BM y el Banco Internacional de Pagos así como de EUA, Canadá, Japón, Alemania, Inglaterra y países latinoamericanos; con el objeto de evitar una mayor debacle en México buscando estructurar una estrategia de operación de recompra de TESOBONOS para reducir presión en los mercados financieros y reconstituir rápidamente la confianza de los inversionistas extranjeros en la política económica nacional remontando los problemas de infraestructura para la realización de actividades de exportación e importación.

Se reconoce que entre los factores que contribuyeron a la crisis económica del país al terminar 1994 destacaron el progresivo deterioro en el sector externo especialmente en la balanza comercial cuyo desequilibrio se tomó como el principal problema a resolver dentro del programa económico para superar la emergencia económica. La crisis se caracterizó por la inestabilidad de las variables financieras y un alto déficit en la cuenta corriente, que hasta hoy ya se han corregido, así como la reducción de la inflación de un 8% a un 2% que se mantiene a la baja.

Los llamados "errores de diciembre de 1994" condujeron al porvenir económico por el camino de un círculo vicioso del que se espera tardar muchos años para superarlo debido a las decisiones equivocadas; la falta de información que fomentó la incertidumbre internacional, la pérdida de empleos y del poder adquisitivo de los salarios; el cierre de empresas, la contracción del mercado interno, del consumo y de las ventas; la falta de liquidez, las elevadas tasas de interés, la carencia de equilibrio en el tipo de cambio; etc., que requirieron de rápida solución para evitar una espiral inflacionaria, donde 1995 fue un año decisivo para la recuperación económica, que aunque con limitaciones logró un aceptable nivel de control de la macroeconomía, ya que es ésta la primera esfera que debe equilibrarse para pasar a la esfera microeconómica y nivelar los grados de bienestar de la población mexicana.

Los problemas de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano repercutieron en su etapa General ya que es esta la que a nivel interno sufrió las consecuencias del desequilibrio doméstico y porque las diferencias estructurales de la política industrial y del comercio exterior se hicieron notorios en las actividades de fomento, promoción y financiamiento del mismo y en sí en toda su infraestructura física y legal. A la etapa General de tal Estrategia se le hicieron una serie de ajustes para reactivar la economía y no perder lo ganado en la etapa particular, ya que las perspectivas de esta última son más halagueñas que la primera que necesitará de varios años para volver a los niveles registrados de actividad en 1994.

Sin embargo, La Estrategia Particular se utilizó y se utiliza como motor de la reactivación referida porque son las zonas geográficas prioritarias de la economía mexicana, las que a través de actividades de exportación pueden permitir la obtención de las divisas necesarias para cubrir recurrentes déficits comerciales en nuestra economía.

Asimismo, se considera que la aplicación del modelo económico neoliberal no fracasó, lo que falló fue la manipulación de un tipo de cambio irreal y de un excesivo apoyo en capital financiero externo, por lo tanto, es necesario consolidar y profundizar la modernización económica de la administración Salinista y corregir los problemas de la presente administración con la experiencia de qué fue lo que ha estado mal hasta ahora.

Las recomendaciones expuestas ubican las áreas donde el modelo económico ha presentado rezagos, por lo tanto, se pide una acción centrada en ellas para su inmediata corrección (simultáneamente) dentro del actual Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior para fortalecer a nivel interno a la planta productiva y a nivel externo se apoyen las actividades de comercio exterior de las empresas mexicanas para que puedan ser reconocidas como proveedoras de distintos productos o servicios en nichos de mercado de diferentes países pertenecientes a las zonas geoeconómicas mundiales, estas recomendaciones deben tomarse en cuenta para definir los futuros objetivos de una Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante un ambiente mundial en constante transformación.

#### **4.1. CAUSAS DE LA RECESIÓN ECONÓMICA EN LA ADMINISTRACIÓN ZEDILLISTA.**

Toda crisis económica mexicana ha estado antecedida por ajustes a la paridad del peso frente al dólar, ante los cuales las autoridades tuvieron siempre que atenuar los efectos negativos, en el nivel de bienestar de la población, implementando medidas de austeridad y saneamiento de las finanzas públicas.

Entre 1989 y 1994 los cambios se debieron hacer oportunamente al corregir el déficit en cuenta corriente, el bajo nivel del ahorro interno, la fuga de capitales y la sobrevaluación del peso, pero no se realizaron, lo cual desembocó en una nueva devaluación de nuestra moneda.

Esta devaluación fue resultado de diversas circunstancias de índole coyuntural y estructural tales como la disminución del ahorro interno que provocó una dependencia económica del ahorro externo para financiar la inversión productiva; la inflación; la apreciación del tipo de cambio real que

disminuyó la competitividad del aparato productivo nacional, el dinamismo económico y la capacidad de generar nuevos empleos, entre otras.

El problema se deriva de que al momento de abrir la economía había un dólar relativamente barato, es decir, con menos pesos se compraban más dólares lo que aniquiló a muchas empresas ya que los consumidores preferían la calidad y precio garantizados de proveedores externos. Posteriormente, la constante especulación contra el peso disminuyó las reservas internacionales del Banco de México lo que ocasionó un temor generalizado entre inversionistas individuales e institucionales extranjeros que cuestionaron la capacidad de pago del sector público mexicano.

La devaluación del peso arrasó con toda la economía ya que no se quiso practicarla a tiempo por considerarla negativa para el sector empresarial, al traducirse en una pérdida de empleos, por lo que se buscó una opción como la emisión de TESOBONOS (Bonos de la Tesorería) que otorgaría tiempo para la aplicación de medidas diversas contra esa situación, presionando la balanza de pagos por vencimientos de deuda de corto plazo, principalmente de TESOBONOS con vencimientos en 1995, que se utilizaron para financiar el déficit de la cuenta corriente con esa inversión volátil, teniendo que pagarse al tipo de cambio del vencimiento que era mucho más caro debido a la devaluación, porque exigían los tenedores su convertibilidad a dólares.

Los TESOBONOS llegaban a la cifra de 29 mil 206.1 millones de dólares (mdd) y no se pudieron cubrir con las reservas internacionales, ya que se habían reducido enormemente, al pasar de 10 mil 359 mdd a 5 mil 854 mdd en diciembre de 1994, esto debido a que el régimen fijo del tipo de cambio obligó al Banco de México a intervenir en el mercado para defender la cotización específica del tipo de cambio con las reservas, lo cual se corrigió con la inyección de recursos provenientes de fondos dentro del TLC por Canadá y EUA para la estabilidad cambiaria y para detener la devaluación del peso, que se acumuló entre diciembre de 1994 a diciembre de 1995 en cerca del 123.6%, al establecerse una cotización basada en el libre juego de la oferta y la demanda.

A nivel internacional, ante las expectativas de una moratoria de pagos mexicanos y por el alto impacto de esta medida en los países latinoamericanos se generó el "efecto tequila" de retiro masivo de fondos institucionales e inversionistas de corto plazo. Este fenómeno fue originado por la crisis financiera mexicana y por la falta de liquidez que presentó el país para cumplir con sus obligaciones internacionales creando desconfianza en los mercados financieros latinoamericanos un tanto dependientes del mexicano. Esta falta de confianza provocó que los inversionistas, en su mayoría especulativos, se retiraran de los mercados ante la probabilidad de una crisis en países de esa región.

En este contexto, cuando se declaró la crisis, las fuentes de capital externo se cerraron por lo que fue necesario, para evitar un colapso internacional de alcances mundiales, preparar un paquete financiero internacional otorgado por los EUA y el Fondo Monetario Internacional (FMI) que pusieron a disposición del gobierno mexicano 40 mil mdd de los cuales se utilizaron 27 mil mdd. Estos préstamos no se sumaron a la deuda externa pública sino que se otorgaron para amortizar los compromisos adquiridos con los TESOBONOS y cambiar a largo plazo los vencimientos de deuda a corto plazo, lo que a la larga permitió la estabilización de los mercados financieros, el incremento de las reservas internacionales, la reducción de las tasas de interés y del mercado cambiario para tener potencial de crecimiento y más oportunidades de financiamiento internacional.

La falta de ahorro interno y sus inadecuados procesos de acumulación aunada al lento avance de la competitividad del aparato productivo y de la distribución del ingreso han provocado que la economía mexicana dependa del ahorro externo por falta de financiamiento que sostenga el desarrollo económico. Esto asociado, a la falta de un programa de estabilización creíble que corrigiera la falta de ahorro interno y de inversión y equilibrara la balanza en cuenta corriente y la reducción de recursos financieros al exterior precipitó la crisis.

Actualmente, y para los próximos años, se deberá fortalecer el ahorro interno para disminuir la vulnerabilidad de los capitales externos y generar el mayor bienestar posible para la población de México con el replanteamiento de la política fiscal, una administración pública desregulada y descentralizada, fomento al ahorro social, reducción de los recursos externos destinándolos a proyectos que permitan consolidar la modernización económica, el cumplimiento de los compromisos y el retorno de las inversiones, etc.

#### **4.2. PROBLEMAS DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EN PERÍODO DE CRISIS ECONÓMICA.**

El gobierno mexicano, en medio de la crisis, se comprometió a implementar un programa que superara los costos de la recesión, con una inflación controlada (aunque elevada) y el fortalecimiento del ahorro de la administración pública. Sin embargo, la falta de confianza en México, provocada por la ausencia de información en temas como las perspectivas de recuperación, la real situación empresarial y la evaluación político-social del país, no permitió la planeación adecuada de una Política de Comercio Exterior, ya que durante 1995 el ambiente económico era de indecisión por lo que se pasó de un gran fomento a las exportaciones y al libre comercio a una actitud más proteccionista; esto debido a que en los primeros años de la administración Zedillista siempre se tuvo presente el riesgo de una hiperinflación, de una paralización productiva, la agudización de la pobreza, etc.

Por lo tanto, el principal problema en lo que va de la presente administración radica en la inexistencia de un Programa de Comercio Exterior Mexicano, que identificara los principales sectores industriales con potencial competitividad en el comercio internacional, que localizara productos importados que puedan ser sustituidos por nacionales, que adoptara medidas para el control del déficit de la balanza comercial y que permitiera otorgar un financiamiento al comercio exterior suficiente con tasas de interés preferenciales para los exportadores.

Aunque en la realidad los problemas han sido de diversa índole, desde los referentes a la administración de aduanas y los empresariales respecto al financiamiento hasta los de infraestructura física y los del sector externo de la economía.

Ante los problemas suscitados por la crisis económica a lo largo de 1995 y 1996, la economía requería una profunda revisión del sistema de importaciones como una medida para reducir la fuga de divisas, sin embargo, esto no se pudo realizar en lo inmediato ya que muchas importaciones permiten a la planta productiva elevar su producción e impulsar sus actividades de exportación, por lo que se pedía la liberación de impuestos de importación de estas mercancías y restringir los sectores automotriz, farmacéutico, bebidas, etc., sin llegar nuevamente a una sustitución de importaciones, porque las restricciones a las importaciones se previeron como un vehículo para reestablecer el

equilibrio de la balanza comercial que aunado a la devaluación del peso provocarían esas mismas restricciones.

A nivel aduanero, el sistema presentó dos defectos relevantes: por un lado, una operación diseñada y dirigida a la identificación y control de evasiones en lugar de una orientada al fomento de la productividad y eficiencia del comercio exterior y, por otro lado, la evaluación del sistema no se equipara con lo que se hace en otros países, pues se engrasó en lugar de simple, lo cual hace necesaria la reforma del sistema en sus servicios elevando su calidad y eficiencia, respondiendo a las necesidades empresariales y no en sentido contrario.

La Ley Aduanera se modificó para atender las necesidades, ante la apertura comercial, de la iniciativa privada; para actualizar el padrón de aduanas por giro de productos a importar; simplificar los trámites para obtener programas de maquila y/o de Importación Temporal para Artículos de Exportación (PITEX); revisar constantemente la situación fiscal de los exportadores e importadores; determinar el proceso de suspensión o cancelación de las licencias de agentes aduanales; reducir el monto de 21 millones de pesos a 15 o 17 millones para el registro del despacho de mercancías por empresa, exigir la etiquetación en las aduanas de todos los productos, eliminando la multa sobre el etiquetado; fiscalizar aduanalmente los Almacenes Generales de Depósito; eliminar el semáforo fiscal cuya revisión la harían dictaminadores aduanales; eliminar la responsabilidad de los agentes aduanales en cuanto al origen de las mercancías; establecer normas claras en los procedimientos administrativos en materia aduanal, otorgar un plazo de cuatro meses para corregir las clasificaciones arancelarias después del despacho aduanal, entre otras.<sup>272</sup>

A raíz de las reformas, actualmente sólo hay tres pasos para desaduanar las mercancías: 1) Elaborar los pedimentos; 2) Pago en el banco; y 3) Prestación de la mercancía en el sistema de selección aleatoria; que se complementan con las 10 reformas al sistema aduanero entre 1988 y 1994 como lo son: la selección aleatoria de reconocimiento aduanal, la eliminación de trámites en las aduanas interiores reduciendo su plantilla administrativa en un 60%; los permisos de operar a particulares en cuanto a custodios, almacenajes y manejo de mercancías; la privatización de los servicios de pago de contribuciones y control de fondos, la emisión del manual de operación aduanera; el establecimiento del segundo reconocimiento aduanal a través de empresas privadas; la promoción de la competencia entre agentes aduanales reduciendo costos a importadores y exportadores; la inversión en la infraestructura aduanera en nuevas instalaciones, sistemas de cómputo, etc.; el establecimiento de una nueva policía fiscal; y la colaboración con los sectores productivos para identificar y solucionar problemas de operación aduanera.

De esta forma, las probabilidades de éxito de los productos mexicanos en mercados externos dependen de que las aduanas presten sus servicios a tiempo para cumplir con los tiempos de entrega estipulados en las negociaciones comerciales internacionales, porque los problemas identificados en las aduanas se centran en el contrabando, la corrupción y la mala administración que obstaculizan el Comercio Exterior Mexicano.

Hasta ahora no ha habido una verdadera transformación de la calidad y el costo de los servicios aduanales, por lo cual se intentará conectar las 46 aduanas del país con la Ciudad de México y crear un Comité de Normatividad Aduanera para uniformar los criterios entre dependencias oficiales

<sup>272</sup> TRISTÁN, Georgina. "Reclaman Empresarios Ley Aduanera Eficaz", *EL FINANCIERO*, 20 de febrero de 1995, p. 31.

como la SECOFI y la SHCP, porque la excesiva regulación aduanera obliga a los exportadores a no atreverse a exportar aunque se hayan identificado nichos de mercado para los productos mexicanos.

Para el sector empresarial los problemas se refirieron a una orientación que permitiera la participación de las pequeñas y medianas empresas en el mercado doméstico y en el mercado internacional de forma directa, lo que depende de una política de fomento del comercio internacional que permita la diversificación de productos con capacidad de participar en los mercados externos y de ampliar el número de empresas dedicadas a la exportación, el cambio de la costumbre de los empresarios mexicanos de producir para un solo cliente e incrementar los niveles de calidad y eficiencia de los productos y/o servicios que se ofrecen, cambiando la idea de que las necesidades del mercado doméstico son las mismas de los mercados extranjeros descuidando así la calidad, la presentación, el empaquetado, etc., lo que hace que sean preferidos sobre otros.

Actualmente, un 98% de la planta empresarial de México son micro, pequeñas y medianas empresas y dan empleo al 50% de la población económicamente activa; donde un 85% tiene problemas de financiamiento, de asesoría y de información oportuna para introducir sus productos a mercados externos.

Como efecto de la crisis económica se necesitó de la incorporación de las pequeñas y medianas empresas a actividades de comercio exterior, ya que son una indispensable fuente de trabajo, por lo que se les ayudó con programas de promoción externa de productos nacionales, desregulando trámites que obstaculicen su operación en las exportaciones. Por lo tanto, estas empresas incrementaron su participación de un 18.9% en 1993 a un 35.9% en 1995.<sup>273</sup>

En balance, por la crisis, cerraron cerca de 20 mil empresas pequeñas y medianas perdiéndose más de 2 millones de empleos por la contracción del mercado y la carencia de financiamiento y porque de las 16 mil empresas de exportación sólo 3 mil 500 venden permanentemente en el exterior y el resto lo hacen intermitentemente debido a que no se acercan a solicitar créditos para financiar sus exportaciones.<sup>274</sup>

De esta manera, los sectores más dañados por la apertura comercial tuvieron que ser protegidos con mayores aranceles de importación como lo son el agropecuario, el textil, del vestido, cuero y calzado, papel, entre otros. Por lo mismo, se tuvieron que incrementar los aranceles a productos finales de países con los que no se tienen acuerdos comerciales, pero que exportan grandes volúmenes de bienes y/o servicios a México, todo dentro del marco de los acuerdos de comercio multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sin regresar a niveles de excesivo proteccionismo.

Para las empresas el problema principal en el periodo de aguda recesión fue el otorgamiento de financiamiento para actividades de exportación porque no se contaba con tasas de créditos a niveles internacionales y había una gran inestabilidad cambiaria que obstaculizó las operaciones de comercio exterior.

<sup>273</sup> SENZEK, Aixa. "Tips para Exportar", *El Financiero*, 9 de agosto de 1995, p. 24.

<sup>274</sup> RODRÍGUEZ, Leticia, et al. "Llevará un lustro salir del nuevo circuito vicino IP", *El Financiero*, 20 de diciembre de 1995, p. 4.

Por lo anterior, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) tuvo que actuar como banco de primer piso tomando los riesgos de los proyectos de comercio exterior, comercializando en el extranjero la oferta exportable doméstica procurando incorporar a estas actividades, en forma directa o indirecta, a las pequeñas y medianas empresas mexicanas ayudándolas a solucionar sus problemas de financiamiento, integrando las cadenas productivas con asesoría y comercialización.

El problema radicó en que el BANCOMEXT a pesar de sus esfuerzos no estaba en condiciones de otorgar créditos, pues las fuentes se encontraban cerradas, por lo que sólo renovaba la cartera ya otorgada y no créditos frescos, por lo tanto, cubría un 50% de las solicitudes; ocasionando que las pequeñas y medianas empresas sean las que carecen de recursos para invertir en la modernización de su planta productiva con el objeto de acceder a mercados de exportación, al contrario, las grandes empresas no dependen de esos créditos porque su infraestructura y sus relaciones comerciales con otros países les permiten ejercer su propio financiamiento, debido a que sus clientes les dan anticipos para surtir los pedidos.

Lo anterior, reiteramos, se debió a que el financiamiento no estaba disponible en grandes volúmenes por la contracción económica, por lo tanto, no había que culpar al BANCOMEXT o a Nacional Financiera (NAFIN) si ellos no tenían recursos para financiar el aspecto microeconómico, ya que lo que se buscaba equilibrar era la macroeconomía para no alejar aún más los capitales extranjeros. Sin duda, las cadenas de exportación se desajustaron y se desprotegió a los exportadores indirectos debido a los obstáculos que encontraban para obtener recursos, por ejemplo, en todo 1995 el BANCOMEXT sólo canalizó 7 mil 500 millones de dólares de los 10 mil 950 que tenía previstos, por lo cual se afirma que continúa la debilidad de la política de financiamiento al comercio exterior, erigiéndose como una traba para la recuperación económica general, por lo que el fundamento del incremento en los empleos y la corrección de los desequilibrios del sector externo está en función al repunte de las ventas foráneas de las empresas mexicanas en los sectores de manufacturas, servicios, agropecuario, agroindustrial y metalúrgico.

En ese entorno, se espera que en el futuro las operaciones de comercio exterior puedan ser autofinanciables, con opciones que van desde el factoraje hasta la bursatilización de documentos que permitan obtener recursos externos para las pequeñas y medianas empresas.

El sector externo resultó muy dañado por la crisis, así durante el Salinato un 68.7% de los productos nacionales se exportaron a EUA y se importaron del mismo productos que cubrían un 72.3% de las importaciones lo que provocó que la recesión económica, para contar con mayores apoyos de EUA, se dirigiera a controlar la inflación y el encarecimiento de insumos productivos y financieros.<sup>275</sup>

De esta manera, se evitó una espiral inflacionaria incontrolable, se obtuvo un superávit primario, financiero y comercial, un PIB en constante contracción, una tasa de desempleo a la alza, el ahorro interno fue inexistente, se contrataron nuevos préstamos con el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para financiar programas de apoyo al sistema bancario, se autorizó la operación del mercado de futuros del peso en el Chicago Mercantile Exchange, así como del mercado de futuros y opciones de divisas en territorio nacional. Además, se eliminó el tipo de

<sup>275</sup> SAURI, Gustavo. "Diversificar y Crear Una Nueva Oferta Exportable, Omissiones en Comercio Exterior". *El Financiero*, 4 de junio de 1995, p. 12.

cambio como ancla de la política económica al imponerse un esquema monetario restrictivo que contrajo la oferta monetaria real para disminuir con tales medidas la volatilidad de los mercados financieros moderando el incremento inflacionario y las tasas de interés reales.

De esta forma, la devaluación del peso preservó los términos de intercambio y redujo el déficit de la cuenta corriente. Al principio, el tipo de cambio estaba sobrevaluado y no podía devaluarse, pero conforme avanzó la administración Salinas se elevaron los precios, los impuestos, en total todos los indicadores, menos el precio del peso por lo que se fue abaratando, por eso se buscaron esquemas para aumentar los capitales como el TLC, la apertura financiera, el fomento a la inversión extranjera y otros mecanismos para sostener la paridad del peso, pero se determinó que no era conveniente mantenerla a costa de sacrificar la producción nacional, el empleo y los recursos disponibles futuros.

Se afirma que una devaluación es nacional y no internacional, porque a pesar de ser baratos los productos mexicanos, no por eso van a comprar más en el exterior, las devaluaciones tienen un efecto favorable en un lapso no mayor de un año, por lo mismo impide la existencia de una capacidad real de impulso a las venta foráneas como consecuencia de que muchos insumos y componentes se importan, con lo cual su competitividad se verá afectada, debido a que el precio de las materias primas e insumos importados están establecidos por precios internacionales estipulados en monedas duras, además de que internamente están sometidos a incrementos de precios debido a la inflación; a pesar de todo, el efecto devaluatorio no fue aprovechado por las presiones inflacionarias y la restricción crediticia, además de que las exportaciones se concentraron en 252 empresas filiales de compañías extranjeras ocupando un 75% de las ventas foráneas.<sup>376</sup>

Se aprovechó parcialmente la devaluación del peso durante la recesión económica para incrementar la competitividad de las exportaciones para lo que se requirió del freno a las importaciones con barreras no arancelarias con países con los que nuestro país no tiene acuerdos comerciales, otorgando apoyos fiscales a las inversiones, creando un trámite único para el proceso exportador y alentando a la banca de desarrollo con el objeto de que fomenta sectores intensivos en mano de obra para la exportación.

Actualmente, hay un tipo de cambio flexible donde el Banco de México no interviene en el mercado de divisas, por lo que el precio de la moneda se determina por la oferta y la demanda, manteniendo el control de su política monetaria y el stock de reservas internacionales; este tipo de cambio se usa para evitar que los especuladores se beneficien, ya que el Banco Central al aumentar la demanda de pesos, no les proporciona los dólares y éstos tienen que buscarlos en operaciones diarias en el mercado de divisas, lo que eleva sus precios y donde las tasas de interés aumentan, desestimulando a los especuladores, por sus altos rendimientos.

En este contexto, a nivel externo, se pretendió evitar que los acuerdos de libre comercio que había firmado México beneficiaran sólo a unas cuantas empresas y/o productos nacionales, por lo que se actuó en el sentido de fomentar la creación de más empresas exportadoras y la ampliación de los productos que se comercializan en mercados internacionales, además de que se exigió reciprocidad a la apertura comercial como parte de las negociaciones comerciales internacionales para garantizar el aumento de las exportaciones, el número de productos y empresas en los mercados externos, consolidando las cadenas de exportación.

<sup>376</sup> GAONA, José Luis, "Las expectativas no serán la panacea económica: Juan Autrique", El Financiero, 13 de marzo de 1995, p. 26.

Si se exige la reciprocidad no se trata de que la economía mexicana se haya vuelto proteccionista sino, al contrario, la utiliza como una práctica justa, ya que México aún sufre los efectos de la recesión y no puede mantener la apertura comercial como antes, por lo que el objetivo para la competencia externa al desarrollar su oferta exportable en los mismos es promover la integración de la cadena producción-exportación para lo cual se fortalecerán y consolidarán el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Sin embargo, el descenso de las importaciones resulta peligroso sino se cuenta dentro del país con proveedores de insumos para la exportación, por eso el gobierno desarrollará proveedores entre la pequeña y mediana empresas de insumos, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que las grandes empresas compraban en el exterior, esto como una fase para convertir a las empresas en exportadores indirectos y posteriormente en exportadores directos para remontar el retraso industrial que obstaculiza el aprovechamiento de las oportunidades de exportación que ofrecen los acuerdos comerciales internacionales.

Aunque durante todo 1995 y 1996 se observaron superávits comerciales constantes y un crecimiento sostenido de las exportaciones, pero de manera temporal, se requirió de un cambio estructural en el sector externo para fortalecer la planta productiva, garantía del crecimiento económico.

Se hizo patente que la promoción de las exportaciones está desarticulada y es insuficiente, debido a que tanto el gobierno como el sector privado trabajan por su lado sin integrarse completamente, pues a nueve años de la apertura económico-comercial no hay un organismo coordinador de la misma en la promoción de productos, bienes, servicios y/o inversiones en los mercados internacionales. Entonces, el BANCOMEXT, el MIB, la CEMAI y otros organismos duplican actividades y obstaculizan el comercio exterior, porque ante esta situación los empresarios nacionales ya no piden su intermediación y prefieren contactarse directamente con sus contrapartes en el extranjero.

Fue así como la apertura comercial se frenó, como consecuencia de la crisis, recomendándose el abandono del esquema económico neoliberal, del cual la adhesión a la Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económico (OCDE) es un tanto aparente debido a que la estructura económica mexicana se ha alejado aún más de la de ésta, por lo tanto, México perdió diversos derechos como el de participar en programas de cooperación internacional en materia tecnológica, ecológica, desarrollo industrial, de capacitación, entre otros, así como el ser considerado para la concesión de la cláusula de la Nación más Favorecida en la Organización de Naciones Unidas (ONU), la Organización de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), y la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

Como ya hemos hecho referencia, el neoliberalismo económico se basa en la confianza para la inversión extranjera (lo que perdió México con los conflictos política-económicos), por lo que ahora se requiere de incentivar la inversión en actividades productivas para que las empresas tengan crédito fresco y tecnología de punta. Sin embargo, al neoliberalismo le faltó tiempo para su consolidación, ya que como modelo económico no fue el culpable de la recesión, ya que se le mal interpretó y se mal administró. A pesar de todo sus efectos han sido favorables por cimentar una economía menos vulnerable o al menos mejor preparada para recuperarse de períodos recesivos gracias a sus políticas de apertura de mercados, desregulación, privatización, saneamiento de las finanzas públicas que en gran medida permitieron la modernización del país.

Para hacer frente a la crisis económica en sólo 10 meses hubo 3 programas de ajuste: el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSSE), el Programa de Apoyo para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSSE) y la Alianza para la Recuperación Económica (APRE) con el objetivo central de aliviar el círculo vicioso recesión-inflación-calda salarial-desempleo.

La APRE tuvo 15 objetivos. El crecimiento económico del 3% en 1996, el impulso al consumo, a la inversión privada, a las exportaciones y a la inversión pública para reactivar la economía; la generación de empleos permanentes; una inflación del 20% en 1996; la recuperación de los salarios; el incremento gradual de precios y tarifas del sector público; la reducción de impuestos; el otorgamiento de incentivos fiscales a la inversión productiva generadora de empleos; la reforma al sistema de pensiones para fomentar el ahorro interno, el equilibrio de las finanzas públicas, el mantenimiento del régimen de flotación del tipo de cambio, la capacitación a los trabajadores; la creación de programas emergentes de empleo; el mayor apoyo al campo y una amplia cobertura de programas sociales.

En base a lo anterior el Programa de Comercio Exterior se definió en 6 campos: 1) Negociaciones comerciales internacionales, 2) Desarrollo de instrumentos de promoción, 3) Desarrollo de infraestructura; 4) Desregulación; 5) Promoción sectorial y de mercado; 6) Consolidación de la COMEX. De esta manera, se garantizó la consolidación de las exportaciones como principal motor de la economía, con una adecuada promoción apoyada en los programas de fomento; así en conjunto los programas PITEEX, Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y Empresas de Comercio Exterior (ECEX), tuvieron ventas foráneas por 22 mil 439 millones de dólares (mdd) durante todo el Salinato, que permiten obtener las divisas necesarias para reactivar la economía mexicana, parcialmente.

Los programas de fomento incorporan a las medianas y pequeñas empresas a negocios de exportación, a través de los cambios a las ALTEX donde ahora se entregan reportes de ventas anuales, cada empresa podrá tener un apoderado aduanal para varias aduanas o productos, no pagarán IVA las empresas proveedoras de ALTEX, siempre que sean PITEEX, maquiladoras o ECEX, entre otras. Los cambios al decreto PITEEX se centraron en la constancia de exportaciones del expedidor final (no tiene que tener un certificado oficial o de trámite ante la aduana), la constancia de exportación permite a los PITEEX cancelar permisos de importación temporal, quedando exentos de IVA los proveedores de PITEEX. Las ECEX podrán nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y productos y realizan reportes anuales. Los DRAW BACK eliminaron los pedimentos de exportación o importación de la constancia de exportador.

El objetivo de las anteriores reformas es aumentar la oferta exportable desarrollando proveedores nacionales, ya que esos cuentan con ventajas y condiciones similares a las de sus competidores internacionales, estableciendo un nuevo mecanismo de acreditación de exportadores indirectos y beneficios administrativos, fiscales y aduanales para las empresas que se acojan a ellos, especialmente la micro, la pequeña y la mediana empresas.

De esta forma, durante 1995 se registraron 81 empresas ALTEX, 317 PITEEX, 21 ECEX, 2 mil 395 DRAW BACKS, 16 mil 716 Certificados de origen, 99 permisos de exportación, mil 163 de importación, 125 proyectos de exportación COMEX por muchos millones de dólares, generando varios miles de empleos. El problema con estos programas es que siguen teniendo excesivos trámites

para su realización ya que los cambios realizados no fueron sustanciales y por otra parte para la mayoría de las empresas siguen resultando extraños y por eso no son utilizados en gran volumen.

Uno de los problemas más relevantes a los que se enfrentó la Estrategia de Comercio Exterior es la inadecuada infraestructura física que impide exportar hacia mercados lejanos (CPA y UE), ya que hay rezagos considerables en las redes carretera, férrea y portuaria las cuales carecen de una infraestructura moderna, por lo que se elevan los costos de operación y, como consecuencia, los de las exportaciones. Esto se debe a que sólo un 30% de la red carretera nacional (307 mil km<sup>2</sup>) está pavimentada, de los casi 26 mil km de vías férreas sólo se usa un 20%, los puertos no son idóneos, por lo que se deben buscar mayores inversiones, el desarrollo del transporte multimodal, mejorando sus servicios, etc.<sup>277</sup>

Por lo anterior, se autorizó la liberación de la Ley de Inversiones Extranjeras para la infraestructura del comercio exterior (puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles) por lo que se pudo incrementar la competitividad de los exportadores nacionales al reducir sus costos de operación. En 1995 y los siguientes diez años habrá una inversión en infraestructura de hasta 50 mil millones de dólares, tanto de empresarios nacionales como extranjeros, así, para que la infraestructura física en México alcance niveles competitivos debe ofrecer precios, seguridad y eficiencia productiva que debe ser igual o mayor que la que utilizan nuestros principales socios comerciales.

Tales son los problemas que aquejan a la planta productiva mexicana y que de diversas formas han tratado de corregirse, lo que se espera es que se eliminen para que no obstaculicen el desarrollo del comercio exterior y de la economía en general.

#### **4.3. PERSPECTIVAS PARA LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES.**

Las siguientes perspectivas tienen un carácter prospectivo, es decir lo que se desea para el futuro del comercio exterior del país, pero con metas más adecuadas a la realidad predominante respecto a los recursos disponibles para tal efecto.

En ambas partes de la Actual Estrategia de Comercio Exterior se espera conseguir las metas trazadas, reiterando que se necesita que la parte general, es decir, la que a nivel interno corresponde al Gobierno (fomento, promoción y financiamiento) se mantenga estable con respecto a las demás variables macroeconómicas (PIB, inflación, finanzas públicas) para que de esta manera pueda sustentar la parte particular de la Estrategia que corresponde al Gobierno y al sector empresarial dedicado a exportaciones hacia los diferentes Bloques Económicos Regionales a los que ya hemos hecho referencia.

El futuro del Comercio Exterior Mexicano se vislumbra en franca recuperación después de la severa crisis por la que se pasó en 1995 y que sigue teniendo efectos adversos en 1996, por el momento se esperará equilibrar la economía interna en congruencia con el desarrollo de la misma orientada a otro tipo de producción dirigida a consumidores distintos al doméstico, los nuevos socios comerciales de nuestra nación le darán la pauta para ingresar a la formación de diferentes Bloques

<sup>277</sup> TRISTÁN, Georgina y HERNÁNDEZ, Jaime. "Vías de transporte, sinuso camino para la exportación". *El Financiero*, 16 de junio de 1995, p. 18.

Comerciales en distintas áreas geográficas, continuando con las metas de diversificación de mercados y de productos.

De igual manera, las realidades de los diversos Bloques Económicos actuales obligan a México a continuar aplicando la misma tónica de acción en ellos, pues a largo plazo se perfilan como complemento a las medidas instrumentadas para superar la recesión económica.

Se reconoce que el futuro de los Bloques Económicos será el prototipo de las relaciones comerciales internacionales, por lo tanto, para México insertarse en esa corriente macroeconómica mundial le favorecerá al ser receptor de un mayor flujo de inversiones y convertirse en proveedor de artículos y/o servicios de exportación debido a la creciente dinámica comercial que prevé un crecimiento de las exportaciones no petroleras del 35% en los próximos años.

En general, México ante los Bloques Económicos tiene grandes probabilidades de éxito si se dedica a impulsar sus ventajas comparativas estáticas y sus ventajas competitivas dinámicas con el entendido de que hoy en día el comercio exterior es uno de los principales motores del crecimiento y la reactivación económica.

Por el momento, la concertación de nuevos acuerdos con nuevos socios al país le beneficiará en cuanto a la captación de recursos que equilibren los déficits comerciales existentes

#### 4.3.1. La Estrategia General de Comercio Exterior Mexicano.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000 omite la necesidad ineludible de diversificar las exportaciones por mercados y/o productos, no tomando en consideración las oportunidades que otorgan los acuerdos comerciales suscritos hasta ahora por el país; así como tampoco hace referencia a la incorporación de nuevas empresas (de cualquier tamaño) a actividades de exportación hacia mercados internacionales, lo cual limita la generación de una oferta exportable congruente a tal situación.

Se planeó crecer en 1995 un porcentaje menor al esperado debido a la crisis, pero con una perspectiva de aumento del PIB del 5% para superar la recesión económica que se observó como insuficiente agravando el desempleo, ya que dado el crecimiento demográfico se necesita un millón de empleos para lo que se requiere crecer por lo menos un 7% cosa que actualmente es imposible.

Entre las perspectivas de la Economía General se encuentra la gran influencia que ejercen sobre ella el BM y el FMI, para asegurar la confianza de que cumplirá puntualmente con el pago de los empréstitos otorgados y donde las alzas al IVA, la liberación del control del tipo de cambio peso-dólar, la elevación de tasas de interés, el aumento de precios y el programa privatizador de empresas públicas garantizarán los recursos para cubrirlos.

Se destaca el ahorro interno como pieza clave de la total recuperación económica, pero es totalmente incongruente con la realidad, puesto que el 80% de la población no tiene capacidad de ahorro por contar con bajos salarios.

Durante el Salinato el PND preveía un crecimiento del PIB entre 5.3 y 6%, pero apenas alcanzó un 2.5% agudizando problemas como el desempleo, la concentración de la riqueza y el aumento de la pobreza, así como una mayor dependencia externa amén de la indiscriminada apertura comercial. Por lo tanto, la perspectiva del Zedillismo es igual o incluso menor ya que la modernización económica impulsada por la anterior administración no se sostuvo por no contar con los mecanismos, condiciones y voluntad política idóneos para su sobrevivencia.

Actualmente, se han presentado signos de recuperación en las reservas internacionales, los saldos positivos de la balanza comercial en los dos últimos años, la reducción de la incertidumbre en los mercados mundiales de capital, etc. Así, conforme se baje la inflación y se controle la caída de los salarios reales habrá una estabilización de la demanda interna, del control del deterioro del poder adquisitivo de la población que favorecerá el ambiente de recuperación.

Al continuar con las medidas del Salinato hoy en día se pueden resolver los problemas de corto plazo permitiendo cierto crecimiento aunque bastante fragil, lo que será preferible a cambiar de modelo económico, debido a que rezagaría todavía más la economía del país de las pautas que señala el entorno económico internacional, pues ya se han experimentado otros que no dieron los resultados esperados.

Por el momento, la Estrategia General del Comercio Exterior se encuentra sujeta a la recuperación económica total, al retorno de la confianza de los flujos de capitales externos y a la creación del ahorro interno para depender menos del ahorro externo. Así, después de la crisis, México ha de requerir algo más de cinco años para consolidarse como potencia media en materia de comercio exterior, sólo si se plantea un programa basado en la promoción de la inversión extranjera directa, en el financiamiento a la exportación, en la creación de la infraestructura física en comunicaciones y transportes, en una sólida Estrategia de Comercialización Externa que permita aprovechar los acuerdos comerciales firmados, para que se impulse a la vasta gama de asociaciones interempresariales, el desarrollo industrial homogéneo, así como el fortalecimiento de los mecanismos de promoción a las exportaciones. Con todo esto se tratará de hacer permanente y no circunstancial el superávit comercial registrado hasta ahora.

Se reconoce que para que la economía mexicana crezca en un 5% deberán las exportaciones incrementarse un 20% anual gracias a apoyos como el acceso a un financiamiento adecuado y oportuno; la simplificación de trámites administrativos; el equilibrio de las finanzas públicas; la recuperación de la inversión pública; mejores condiciones internas para obtener competitividad y acceder a los mercados internacionales con mejores niveles de calidad, desarrollo tecnológico, con mayores proveedores de insumos y con recursos humanos capacitados. De esta forma, las negociaciones comerciales internacionales por el momento han entrado en una pausa, ya que no se esperan concretar muchos acuerdos a corto plazo a excepción del que se celebrará con la Unión Europea.<sup>378</sup>

Se espera determinar que más de un 20% del volumen total de importaciones puede ser sustituido por producción nacional a través de un estudio detallado de cuales serían los sectores y sus productos susceptibles de apoyo para que se deje de depender en gran medida de las importaciones.

<sup>378</sup> ACEVEDO, Luis, *et al.* "Generará el PND un millón de empleos anuales", *EL Financiero*, 31 de mayo de 1995, p. 24, y GONZÁLEZ, Lourdes "Supera la industria el duro golpe de '95 Blanco", *EL Financiero*, 27 de diciembre de 1995, p. 4.

aumentando así el número de empresas que, aunque de manera indirecta, participen en el comercio exterior mexicano.

Para 1996 se ha intentado apoyar la reactivación económica con la estabilidad de los mercados financieros y la reducción inflacionaria que conducirán, al cierre del año, a un crecimiento del 3%; aunque en realidad la relación recuperación económica-exportaciones dependerá de indicadores impredecibles como la confianza de los inversionistas nacionales y extranjeros, el comportamiento de la economía mundial (particularmente la de EUA), la volatilidad del tipo de cambio, las tasas de interés y la competitividad de las empresas exportadoras.

Se espera que para 1997 el deterioro económico se empiece a revertir ordenando los procesos de la economía interna que apunte las medidas externas para atraer la confianza extranjera a través de los diversos acuerdos comerciales concertados por el país.

Sin lugar a dudas, se seguirá aplicando el mismo modelo de programa económico que ha logrado superar la crisis y donde se consolidarán todas las reformas estructurales llevadas a cabo hasta el momento, con un énfasis particular en el impulso a la diversificación de las relaciones económico-comerciales internacionales del país en América del Norte, Europa, Asia y América Latina.

Asimismo, se espera el perfeccionamiento del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1996 que fomenta decididamente el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones para insertar a la industria mexicana en las pautas de la economía internacional, induciendo el desarrollo de las asociaciones interempresariales para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas además de la creación de condiciones de rentabilidad a la exportación directa e indirecta, fortaleciendo el acceso de productos mexicanos a sus destinos de exportación.

Se espera lograr la estabilidad macroeconómica, ya que es el cimiento del desarrollo de una planta industrial con fuerza y competitividad, controlando la inflación, saneando las finanzas públicas, fomentando el ahorro interno, manejando con gran margen la volatilidad del tipo de cambio, y mejorando el financiamiento a las empresas.

Entre los grandes retos de las perspectivas de la Estrategia General de Comercio Exterior se encuentra el mejoramiento de la infraestructura física y de los recursos humanos de las unidades orientadas al sector externo que permitirá tener una visión aceptable de reintegrar las cadenas productivas en un ambiente aperturista y globalizador, también el mejoramiento tecnológico y de calidad será fundamental para que los productos mexicanos encuentren demanda constante en mercados distintos al doméstico.

En la misma tónica, la promoción de las exportaciones y las negociaciones comerciales internacionales deberán ser apoyadas en gran medida, puesto que ahora son los motores de la economía en general. Respecto a la promoción de exportaciones se buscará una mejor coordinación de las instituciones promotoras públicas y privadas en este aspecto, con el objetivo de fortalecer el desarrollo de los mercados externos y perfeccionar los instrumentos de fomento a las exportaciones, así como los de financiamiento preferencial y los servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior, que conduzcan a la promoción de una cultura exportadora verdaderamente arraigada. En cuanto a las negociaciones comerciales se vislumbra exigir

reciprocidad de acceso a mercados, establecer un calendario de apertura industrial que le permita a la planta productiva ajustar su estructura para elevar su competitividad; además se incrementará la vigilancia para el cumplimiento de los compromisos concertados en tratados por México y sus socios, desarrollando una mayor apertura en mercados latinoamericanos, europeos y asiáticos con el objeto de captar mayores flujos de inversión extranjera directa.

Finalmente, para 1997 los criterios generales de política económica serán los mismos que para 1996: crecimiento considerable del PIB, disminución de la inflación, incrementos salariales, corrección de déficits en cuenta corriente y de capital, crecimiento de las exportaciones, de las inversiones productivas con objetivos concentrados en la recuperación de la estabilidad de los mercados financieros y la reducción inflacionaria. Pero las metas son diferentes: con un crecimiento del PIB del orden del 4%; una inflación entre 15 y 16%; un déficit fiscal menor a 1%, inversiones extranjeras directas al sector exportador por 8 mil millones de dólares, entre otras.<sup>279</sup>

Aunque con altos costos políticos, sociales y económicos la administración Zedillista ha logrado ir sacando de la crisis a la economía en general estableciendo medidas adecuadas para el inicio de la reactivación económica, lo que a la larga ha restablecido la confianza de todos los agentes económicos en la política económica seguida.

Por lo tanto, se espera que al cierre de 1996 se cuente con un crecimiento cercano al 4% (superando el 3% proyectado) y con una tasa inflacionaria aproximada al 27.5%, lo cual nos daría la perspectiva más alentadora de que las medidas realizadas están en el camino correcto y hay que tratar de consolidarlas con base en los errores ya cometidos.<sup>280</sup>

#### 4.3.2. La Estrategia Particular de Comercio Exterior Mexicano.

La perspectiva más inmediata para esta etapa de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la conformación de Bloques Económicos Regionales es la de que México no cambiará su posición respecto a las negociaciones comerciales internacionales traducidas en Acuerdos de Libre Comercio, ya que éstos se rigen por reglas a mediano y largo plazo que le permiten a la economía mexicana recuperarse de su recesión y cumplir con los compromisos adquiridos en ellos.

Asimismo, se espera ampliar los socios comerciales en lo que queda de 1996 y en 1997, por lo que la vinculación de nuestro país con las diversas zonas geográficas se acentuará y dará cabida a nuevos mercados donde se podrán comercializar nuestros productos en mejores condiciones, otorgadas gracias a la subvaluación del peso y del equilibrio de las principales variables macroeconómicas.

279 "Reactivación, sensible en 1998", *El Heraldo de México*, 2 de septiembre de 1996, p. 1F.

280 DIRECCIÓN General de Análisis Macroeconómico y Financiero del Grupo Financiero BANCOMER, "Comentario de las cuestiones económicas abordadas en el Segundo Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo", *El Heraldo de México*, 2 de septiembre de 1996, p. 3F.

**a) Perspectivas en Norteamérica.**

En el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) en Norteamérica, se espera que el comercio entre México y EUA se incrementará en un 25%, ya que en el primer año del TLC se logró un aumento del 22.8% creando por lo menos 100 mil empleos y un intercambio que alcanzó los 100 millones de dólares (mdd).

Ante la crisis económica no se pensó, ni se ha pensado hasta el momento, renegociar el TLC debido a que se esperan fructíferos incrementos en los intercambios de la región norteamericana, a pesar de que nuestro país presenta grandes rezagos en cuanto a la promoción del comercio exterior, porque ésta se realiza sólo a través de programas de instituciones públicas y privadas y/o de ferias y exposiciones internacionales organizadas por dependencias gubernamentales, registrando así poco dinamismo en la realización de negocios internacionales.

Sin embargo, la devaluación del peso y la crisis económico-financiera redujeron en buena medida las importaciones mexicanas hechas de EUA y el aumento de las exportaciones mexicanas al mismo destino, por lo que se pudo, puede y podrá provocar reacciones proteccionistas de los sectores productivos estadounidenses; así los planes para resolver disputas comerciales como en el caso del acero y otros productos empezarán a demostrar la debilidad de la capacidad negociadora del gobierno mexicano en el aspecto de proteger a sus empresas y a la economía en general, por lo que en perspectiva se deberá capacitar a los empresarios en las legislaciones canadiense y estadounidense de comercio exterior para planear cómo llegar a estos paneles de solución de controversias y sobre todo conocer los recursos de los que se dispone para una defensa eficaz, principalmente de las cuotas compensatorias por "prácticas desleales" de comercio, ya que EUA cuando se siente afectado por la competitividad de exportaciones ajenas acude a este mecanismo.

Con Canadá se espera que las incipientes relaciones comerciales tengan un futuro en crecimiento, debido a que se ha tenido un constante superávit comercial respecto a ese país en los sectores donde se mantienen grandes intercambios con nuestra nación.

A dos años de la entrada en vigor del TLC es difícil aun determinar su impacto en la economía mexicana, pero la intensificación del intercambio comercial de México con EUA y Canadá se ha hecho evidente, toda vez superada la crisis económica se podrán observar tangiblemente los beneficios de este acuerdo en Norteamérica para seguir con la estrategia de impulso a la inversión y de sectores productivos que permitan la recuperación económica del país.

Para EUA es vital que mantenga México su estabilidad económica y política para fomentar el desarrollo de sus relaciones bilaterales, principalmente para no perder a su socio comercial más importante de América Latina y que significaría para México un deterioro mayor en su participación en el TLC.

Sin duda, al ser más vulnerable económicamente, México cederá a presiones políticas de EUA para lograr la estabilidad a toda costa, esto a nivel político representa una situación de casi intervencionismo en los asuntos que sólo competen a la nación mexicana creando una mayor dependencia por no alcanzar los niveles de desarrollo de sus socios norteamericanos en el TLC, al

cual se vislumbra que para el año 2004 se consolide por el atraso que significó la crisis económica mexicana y la reducción de los intercambios comerciales trilaterales.<sup>281</sup>

Debido a lo anterior, EUA y Canadá se conjuntaron para fortalecer la economía mexicana a través de la cooperación económica para que México recupere su estabilidad económica y financiera después de la devaluación.

México seguirá contando con un apoyo coyuntural de EUA debido a que pagó los préstamos y los intereses correspondientes al Banco de Desarrollo de Norteamérica (NADBank) por un monto de 12 mil 500 mdd de un total de 20 mil mdd que pueden desembolsarse por etapas conforme se necesite siempre y cuando se cumplan con los compromisos adquiridos.

Al respecto, el gobierno de William Clinton fue severamente criticado por ayudar a México con esa gran cantidad de dinero, por lo que debió rendir informes mensuales de la recuperación de nuestro país, detallando los avances de los ajustes económicos a los que fue condicionada la ayuda, de la que salió adelante el gobierno mexicano al equilibrar las variables económicas en estos dos primeros años de la administración Zedillista, gracias a la amortización de los TESOBONOS, al aumento de las reservas internacionales, a la reducción inflacionaria y a las adecuadas tasas de interés de los instrumentos públicos de corto plazo, por lo que hoy y en el futuro se recuperará la confianza de los inversionistas en la economía mexicana.

Dentro de las perspectivas del comercio exterior en Norteamérica no se encuentra la disolución del TLC ya que sería perjudicial para México, debido a que EUA es nuestro principal mercado de exportación y en gran parte responsable del comportamiento superavitario actual de la balanza comercial relacionado con las ventajas de una devaluación del peso mexicano.

En la misma forma, se espera un aumento del nivel de inversiones tanto de EUA y de Canadá así como de créditos para financiar a mediano y largo plazos exportaciones de bienes y servicios mexicanos a través de la banca comercial y de desarrollo y sus esquemas de financiamiento. Además se fortalecerá el NAFTA Center para mantener informados y asesorados a los exportadores e importadores de los tres países sobre dudas en el tratamiento arancelario preferencial y sobre procedimientos aduaneros de importación y exportación vigentes en México en el marco del TLC con lo que se pretende evitar retrasos en sus trámites aduanales.

Para lo que resta de la década la agenda de negociaciones presentará una mayor vinculación con problemas de tipo económico, político y social, precisamente porque en México los problemas se han centrado en esos aspectos por lo que se buscarán soluciones a los mismos antes de que afecten la región económica en formación, es decir, antes de que algún problema se magnifique y afecte las probabilidades de crear una zona americana de libre comercio, debido principalmente porque México es un puente decisivo hacia esta última zona y es la primera etapa de esos planes, así como Chile representa la segunda fase de la integración continental.

Al respecto, los socios del TLC reconocen que el principal mecanismo para la integración de una zona de libre comercio continental partirá de la creación de acuerdos sub-regionales como el TLC y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), sometiéndose a las reglas estipuladas por la

<sup>281</sup> AGENCIAS. "Acuerdos Subregionales, base del libre comercio continental". *EL FINANCIERO*, 2 de julio de 1995, p. 7.

**Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre que no impondrá aranceles más altos a países que no pertenezcan a ese plan continental y principalmente reconociendo las diferencias de los niveles de desarrollo y de tamaño de las economías participantes**

Así, el MERCOSUR se perfila como un mercado muy importante, donde el TLC busque su unión, ya que agrupa a economías muy dinámicas como Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; ese conjunto favorecería el desarrollo de ambos acuerdos en más que intercambios comerciales además de que se espera la adhesión chilena al TLC lo que aumentaría las posibilidades de significar la tercera etapa de la integración económica y comercial de América, contemplando a Centroamérica como la cuarta etapa al apoyar a los países de esa zona a corto plazo con inversiones y/o cooperación.

EUA no desea dejar de atender a América Latina porque pretende ser el líder de esa área de libre comercio, por lo que en la medida de lo posible no permitirá más desestabilizaciones, devaluaciones o reducciones de inversión, sobre todo porque la Unión Europea (UE) y la Cuenca del Pacífico Asiático (CPA) muestran un interés creciente en la zona y principalmente en México.

Tal es el contexto de las perspectivas de México en América del Norte, que resultan muy halagüeñas y con un vasto futuro que ha de consolidarse en pocos años, por lo que México ha de instrumentar todos los mecanismos que le permitan aprovechar el TLC y asegurar un papel preponderante en la zona comercial continental.

#### **b) Perspectivas en la Unión Europea.**

Entre las perspectivas de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en la Unión Europea se encuentran futuras relaciones comerciales a través de distintos mecanismos entre los que destaca la próxima negociación de un Acuerdo de Libre Comercio entre ambas regiones

Así, entre México y la UE existe un Programa Plurianual de Encuentros Empresariales para el período 1995-1998 que proporcionará un mayor intercambio comercial dirigido a la pequeña y mediana empresas en los sectores más importantes para el desarrollo económico mutuo, con una inversión de 14 mil millones de dólares (mdd) cubiertos por la Comisión Europea de parte de la UE y la SECOFI y el BANCOMEXT por México.

Estas reuniones tienen por objeto internacionalizar a las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas para aumentar su productividad, eficiencia y transferencia tecnológica. Este intercambio se dirigirá a los sectores agroindustrial, pesquero, de autopartes, construcción, farmacéutico, plástico y mobiliario; así las delegaciones de ambas partes visitarán a sus socios mensualmente por tres años, interrelacionando 2 mil 300 empresas europeas y 2 mil 150 empresas mexicanas bajo esquemas comerciales en aquellas cuyas características permitan un mayor relación interempresarial.

En Europa la Estrategia del BANCOMEXT se dirige hacia el establecimiento de vínculos con importadores consolidados, con mayores conocimientos de los requerimientos de los estándares del mercado unificado y difusión de las características de los productos mexicanos en la vinculación del inversionista extranjero con empresas nacionales.

También hay una alianza entre NAFIN y la UE que genera inversiones mayores a los 20 millones de euros (186 millones de pesos) que proporciona apoyos conjuntos para el desarrollo de proyectos industriales donde participarán empresarios mexicanos y europeos a través del Programa European Community Investment Partners (ECIP), de esta forma se ofrecen recursos y asistencia técnica en el proceso de inversión que, como ya lo hemos observado, comprende la identificación de proyectos y socios potenciales, estudios de factibilidad y plantas piloto, capital de riesgo además de capacitación de técnicos y cuadros gerenciales. Con esto los industriales mexicanos pueden identificar países europeos con aquellas compañías con tecnología y recursos necesarios para la creación o expansión conjunta de unidades productivas a la vez que los inversionistas europeos pueden encontrar en México a los socios más adecuados para sus proyectos.<sup>282</sup>

La UE y NAFIN ofrecen además la opción de complementar el esfuerzo empresarial con la participación temporal y minoritaria en el capital de las empresas que se puedan gracias al ECIP, de acuerdo con ello se han impulsado acuerdos de colaboración industrial y proyectos de co-inversión en los sectores del calzado, agroindustria, muebles, mármol, textil, bienes de capital, metalmeccánica, acuicultura y el mejoramiento del medio ambiente.

El interés europeo de estrechar sus relaciones económicas, comerciales, políticas y culturales con México parte de la importante posición geográfica de nuestro país, que lo ubica como entrada al mercado latinoamericano para aprovechar los beneficios del TLC. En ese sentido, se esperará que la negociación del acuerdo entre ambas partes no se limitará a las áreas financieras y comercial sino abarcará un amplio campo de las relaciones políticas, de intercambio científico-técnico y de cooperación, siendo el resultado de la aceptable participación mexicana en la OCDE y en el APEC.

Los Europeos afirman que el acuerdo que se negociará con México es mucho más amplio y con mejores probabilidades de éxito a corto plazo que el TLC ya que éste ha demostrado sus limitados alcances. De esta manera, España desde mayo de 1995 ha apoyado el desmantelamiento arancelario y la liberalización comercial que conllevaría al Tratado de Libre Comercio México-UE que le permitiría a esta última protegerse de las reglas del TLC debido a que resulta afectada en un 86% del total de sus exportaciones a México, pudiendo ser sustituidos por productos estadounidenses; de esta manera los productores europeos presentarán desventajas en el mercado mexicano ante competidores de EUA y Canadá en cuanto a la desgravación arancelaria inmediata de algunas mercancías como bienes de equipo y material de transporte. Así, un 32.2% de las mercancías europeas ingresan a México sin aranceles, un 10.5% estará desgravado en 5 años y un 43.6% a 10 años; por lo que sólo un 13.7% de los productos europeos resultarán dañados por las reglas de origen del TLC.

Ante la futura negociación de un TLC con la UE, México ha identificado que sus problemas con el mercado unificado se concentran en lo rígido de las reglas de origen, medidas antidumping y antisubvenciones, cuestiones agrícolas, etiquetados y propiedad intelectual y principalmente en el cambio del tratamiento preferencial, ya que actualmente los exportadores mexicanos pagan una tasa arancelaria mayor para todas las mercancías que entran al mercado europeo. Por lo mismo, el acuerdo comercial entre ambas zonas se firmará considerando la "sensibilidad" de ciertos productos y de acuerdos a las reglas de la OMC.

<sup>282</sup> "Alianza NAFIN-UE genera inversiones por 186 mdnp", *El Economista*, 24 de abril de 1995, p. 20.

Este acuerdo representa la respuesta a las condiciones de mayores aranceles que se cobran a los productos europeos, en comparación a los niveles celebrados con el TLC y países de América Latina por México; y que inmediatamente se homogeneizarán entre México y la UE con el acuerdo negociado próximamente.

El Tratado de Libre Comercio México-UE obedece a que ésta última desea aprovechar el potencial de acceso al mercado norteamericano, otorgando así su respaldo político y económico a las medidas de política económica del gobierno mexicano. Así este TLC ampliaría el Acuerdo celebrado entre ambas al comprobar, que de 1991 a la fecha, ha sido insuficiente para estrechar sus relaciones.

La creación de una zona de libre comercio transcontinental comprenderá un mayor intercambio comercial, aduanero, agrícola, de competencia, normativo, de inversión y tecnológico, en tres ámbitos:

En materia política se pretende defender los derechos humanos, los principios democráticos, una sana administración pública y un estado de Derecho, asimismo, se prevén reuniones bianuales del Presidente del Consejo de Ministros, el Presidente de México y el Presidente de la Comisión Europea para trabajar en listas preestablecidas con temas de interés mutuo, tomando en cuenta la relación de la UE con EUA y Canadá en materia de seguridad.

En cooperación, estipula avanzar hacia la competitividad y la internacionalización económica, reforzando los programas de apoyo y de acercamiento empresarial, destacando la cooperación ambiental, científica y tecnológica, además se establece la participación mexicana en programas y proyectos europeos de sectores industriales, culturales, de información, de telecomunicaciones, entre otros, previendo el desarrollo de acuerdos concretos de cooperación estadística, aduanera, fiscalización indirecta y normalización.

En el ámbito económico y comercial propone el establecimiento progresivo de una zona de libre comercio en áreas industrial y de servicios y una liberalización recíproca y paulatina de los intercambios comerciales, teniendo en consideración un acceso real y actual en sus respectivos mercados, al igual que una cooperación y un diálogo relacionado con gestiones comerciales, además de una liberalización de los servicios y los capitales.

Para México, esta perspectiva le permitirá aprovechar la experiencia adquirida en el TLC para soportar la liberalización comercial con la UE, donde nuestra nación tendrá un mayor margen de maniobra para proteger el mercado interno y mantener tarifas aduaneras congruentes a las estipuladas en la OMC. La liberalización comercial con la UE aumentaría las exportaciones anuales de productos manufacturados de la UE de 5 a 9% por la desgravación arancelaria y por los esquemas de comercialización externa que se realizarían de productos exportados a la UE importados de EUA.

En esa tónica, se han de identificar como los sectores más dinámicos de la relación México-UE los de la electricidad, los mercados públicos y los servicios financieros. Entonces, las negociaciones se dirigen a aprovechar el potencial del mercado europeo y dejar de lado una estructura de exportaciones concentrada en EUA y con una nueva especialización sectorial complementaria a la de la UE en áreas como la juguetera, la del vestir, la mueblera y enseres domésticos.

El acuerdo comercial que formalizará las relaciones México-europeas esperará los inicios de los periodos de preparación, negociación y aprobación y ratificación que darán mayor relevancia a las Delegaciones de la UE en México y al Eurocentro de Cooperación Empresarial NAFIN-UE.

Este acuerdo con nuestro segundo socio comercial contribuirá a captar mayores flujos de inversión, aumentando el comercio y proporcionando un contrapeso con respecto a EUA y Canadá, debido a que con las inversiones no sólo participará en el mercado mexicano, sino también en los de EUA, Canadá y Chile y los inversionistas mexicanos accederán a los mercados de los 15 países de la UE, así como en aquellos con los que ésta tiene acuerdos similares.

Entre las perspectivas inmediatas se encuentran las firmas de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de la Inversión con España, Suiza, Alemania, Holanda e Inglaterra y la consolidación de un acuerdo de cooperación firmado en 1995 que incluye la promoción de principios de la economía de mercado, frente al proteccionismo, apoyando el multilateralismo a través del artículo XXIV que permite establecer preferencias arancelarias congruentes a la OMC, siempre y cuando éstas sean generales, esto es, si se establece un área de libre comercio.

Finalmente, se espera que el potencial consumidor de la UE se amplíe a 27 países (los 15 actuales más los restantes de Europa del Este) por lo cual las perspectivas serán muy favorables para México pues se tendrá sólo una tarifa arancelaria para todo un Bloque Económico Regional lo que permitiría diversificar oportunamente los mercados de exportación para productos mexicanos.

#### c) Perspectivas en la Cuenca del Pacífico Asiático.

La perspectiva mexicana en la CPA debe observar que la mayoría de los países de la región registran enormes superávits en su balanza comercial, que se han hecho difíciles de manejar, por lo que una opción ha sido la promoción en gran escala de las importaciones de productos extranjeros en su mercado, por medio de asistencia estratégica para empresarios interesados en exportar a esos países; lo cual representa una gran oportunidad para México, principalmente en sectores muy competitivos de nuestro país como son el automotriz, el naviero, la maquinaria y tecnología donde se recibe trato preferencial.

La CPA es la opción más viable para diversificar la base exportadora mexicana y ampliar los mercados de exportación de las pequeñas y medianas empresas. La balanza comercial mexicana es deficitaria con Corea, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Malasia, Pakistán, Singapur, Sri Lanka, Tailandia y Taiwán. Los exportadores mexicanos se concentran en el mercado japonés en la venta de petróleo; con Corea exportan principalmente productos siderúrgicos, textiles y madereros; con Taiwán químicos y productos de acero, con China exportan acero en barras y lingotes; con Hong Kong exportan productos de acero, químicos y aparatos eléctricos y en Singapur acero.

A pesar de lo anterior, se espera que los países de CPA sigan introduciendo sus productos en el mercado mexicano a precios subsidiados o dumping provocando graves daños en los sectores textil, calzado, cuero, herramientas, juguetes, artículos escolares, papel, etc., por lo que se vislumbra aún una balanza comercial deficitaria con la región, por la importación de partes para ensamblaje de autos y camiones, máquinas, circuitos modulares, receptores de difusión, equipos de video y calzado.

deportivo, en su mayoría artículos de alto costo, y porque México exporta artículos de mediano valor como los aceites crudos de petróleo, productos de hierro y acero, manufacturas de cobre, medicamentos, entre otros.

Se considera que mientras no exista una política industrial adecuada para México se seguirá registrando altos déficits con la CPA, porque no se cuentan con mecanismos que permitan responder con exportaciones constantes a los mercados de la región respecto al ingreso de las mercancías asiáticas originadas por la apertura indiscriminada.

Por lo mismo, el desconocimiento de nuestra planta productiva debe corregirse con actividades de promoción para revertir los déficits comerciales que hay con los países de la CPA y, una vez logrado eso, se pueda aprovechar su potencial adquisitivo que aunado a las ventajas devaluatorias y a los excedentes de ahorro permitan atraer más divisas que equilibren la balanza de pagos y por ende provoquen el crecimiento de la economía mexicana con el consecuente aumento del bienestar de la población.

La participación mexicana en los mecanismos y/o foros de la CPA deberá orientarse a la concertación de acuerdos bilaterales con los países de esa zona para conseguir que los productos mexicanos tengan un mayor acceso a sus mercados, buscando la eliminación o reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias que impiden su participación en los mismos, con lo que se podrían establecer alianzas estratégicas de complementación recíproca entre las empresas asiáticas y mexicanas donde se aporte capital, tecnología y proyectos en campos específicos, a la vez que se fomenta el interés sobre las inversiones en turismo, infraestructura y finanzas.

En la CPA, en primera instancia, se requiere de definir normas bilaterales que establezcan un intercambio adecuado en condiciones de reciprocidad para evitar prácticas desleales de comercio y en un segundo lugar, la participación mexicana en el mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) se vislumbra inmejorable debido a que ya se propuso crear una zona de libre comercio y de inversiones para el año 2020, conjuntando un mercado con un potencial consumidor de 2 mil 200 millones de habitantes, lo cual representa un gran reto para los países miembros debido a los diferentes grados de desarrollo económico, regímenes políticos, culturas y otros factores, por lo tanto, se esperan arduos trabajos para las reglamentaciones de la inversión y el mejoramiento de los procesos aduanales.

El Acuerdo del APEC es un compromiso en materia de comercio, inversión y cooperación técnica y económica con el objeto de lograr un crecimiento sostenido, un desarrollo equitativo, reducir las brechas de desarrollo económico y mejorar las condiciones de la región.

De esta manera, no se espera concretar un TLC sino un mecanismo de carácter gubernamental tendiente a favorecer el intercambio comercial mundial en la región Asia-Pacífico donde existe un 40% del comercio mundial, un 47% de las reservas mundiales probadas de carbón, el 12% de las de gas y petróleo y el 50% del PIB mundial, lo que podría contribuir al crecimiento y desarrollo económico de México a través de mayores flujos de inversión directa.

En el APEC se ha convenido la liberalización comercial inicial en el año 2000 y con etapas progresivas para su total reducción en países desarrollados en el 2010, para países de reciente industrialización (categoría otorgada a México en su participación en la CPA) en el 2015 y para países

en desarrollo en el 2020; teniendo así posibilidades reales para diversificar el comercio y complementar sus economías y de ampliar la cooperación en materia energética y empresarial, por lo cual la planta productiva mexicana se tendrá que modernizar aún más para elevar la calidad de los productos y poder competir con mayores probabilidades de éxito en la penetración de mercados; todo esto auspiciado en primer lugar por el gobierno mexicano y en segundo sitio por su sector privado.<sup>183</sup>

El APEC puede ser la guía para facilitar el comercio mexicano con los demás miembros, lo cual beneficiaría al país al permitir que una gran cantidad de productos que actualmente no se exportan, por barreras cuantitativas, ingresen a esos mercados logrando con ello una mayor relación de intercambio y la cooperación económica entre México y los países de la CPA. A pesar de esto las exportaciones de México por productos a países de la zona no se encuentra muy diversificada porque un 88.7% se concentra en hidrocarburos, productos siderúrgicos, químicos y maquinaria y equipo dirigiéndose principalmente a Japón, Corea, Taiwán, China, Hong Kong y Singapur.

En este contexto, en todos los foros de la CPA, aunque la participación mexicana es incipiente, se vislumbra una gran actividad a la vez que se ubica una mentalidad exportadora en ellos y los intereses específicos de su desempeño en los mismos, tanto a nivel bilateral como multilateral, esto es, no sólo basta tener buenos propósitos sino tener una participación concreta en intercambios de información de los marcos legales del comercio exterior, de la inversión extranjera, la promoción de encuentros empresariales para intercambios tecnológicos en los campos privado, gubernamental y académico.

Estos aspectos estarán a cargo, principalmente, de la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico (CMCP) que deberá transformar su estructura para hacerla más eficiente con tal de que la planta empresarial desempeñe las tareas que beneficien su participación en foros de la CPA para hacerlos congruentes con los intereses mexicanos al aprovechar esos mercados. En la CMCP habrá que considerar el proceso de industrialización asiática basado en la reducción de los costos de la producción y de la mano de obra y en la solicitud de reciprocidad comercial de sus socios comerciales ante el surgimiento del neoproteccionismo internacional, que le ha redundado tener una diversa estructura exportadora con capacidad para participar en distintos mercados y no depender de uno solo, una buena relación empresa-gobierno, constantes programas de capacitación de recursos humanos para lograr sus metas en producción y de financiamiento.

Todo depende, primordialmente, de que México promueva los contactos empresariales necesarios que les permitan a nuestras empresas fortalecerse en comercio, finanzas y tecnología, al aprovechar que los países ofrecen capital, tecnología avanzadas y un gran mercado de consumidores y proveedores.

Sin embargo, a corto plazo no existe un mecanismo que impulse el desarrollo y promoción de los productos mexicanos en esa zona, por lo que la alta concentración de productos y mercados para México significa una mayor vulnerabilidad del sector externo, corriendo el riesgo de sufrir sanciones comerciales o no recibir reciprocidad en los intercambios económicos y comerciales. También, es necesario cambiar la mentalidad asiática de que México sólo tiene para exportar materias primas para la industria y alimentos.

<sup>183</sup> OLMEDO Carranza, Bernardo. "APEC, Futuro Megaproyecto de Libre Comercio", [E] Financiero, 6 de diciembre de 1994, p. 7A.

Para la CPA deberán existir más incentivos para la inversión, ya que hay que tomar muy en cuenta el interés de los países de esa región por invertir en los sectores mexicanos de autopartes, petroquímica, energía eléctrica, puertos y ferrocarriles porque, de lo contrario, se trasladarán a otros países latinoamericanos y ahí hacen florecer la industria, por otra parte, las medidas antidumping mexicanas usadas respecto a productos asiáticos no son una medida permanente, sino que responden a la protección de ciertos sectores económicos como sucedió a raíz de la crisis económica en los sectores textil, cuero y calzado y de eso hay que convencer a sus exportadores adelantando cualquier probable represalia.

Asimismo, dentro de estas perspectivas en la CPA se encuentra la posibilidad de estrechar las relaciones comerciales con China, de la que se considera que en los próximos años, junto con Taiwán y Hong Kong, se convierta en el cuarto polo económico más dinámico a nivel mundial.

Dentro de la CPA se han detectado buenas oportunidades de desarrollar las exportaciones mexicanas en los sectores de alimentos y bebidas, siderurgia, minero, químico, petroquímico, automotriz y de autopartes. Simultáneamente, se realiza la figura de las maquiladoras a las que en el futuro próximo se podrán abastecer de insumos para que las pequeñas y medianas empresas sean proveedoras potenciales de las mismas y puedan exportar de manera indirecta.

Todo lo anterior es conveniente para la Estrategia de Comercio Exterior en la región porque se evitará ser aislado de la zona económica más dinámica de los próximos años, donde se requerirán, sin lugar a dudas, severos cambios en la mentalidad exportadora, procesos de fomento, promoción y financiamiento a las exportaciones mexicanas dirigidas a ese gran mercado y obviamente mayores niveles de calidad y competitividad, así como de precios atractivos internacionalmente.

#### **d) Perspectivas en América Latina.**

Se considera que el establecimiento de un Bloque Económico Regional en América Latina incrementará la competitividad de la región dirigida hacia el mercado norteamericano, asiático y europeo en beneficio de la región en general.

Entre México y América Latina a partir del 1 de enero de 1995 han entrado en vigor varios acuerdos comerciales, de los que se espera una consolidación de sus alcances a corto plazo, con países como Costa Rica, Bolivia, Colombia, Venezuela, Chile, y se contemplan rentables los programados en Ecuador y Centroamérica, y entre los que destaca la relación tan estrecha del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) con el TLC para América del Norte donde nuestra nación jugará un papel muy importante de enlace.

De esta manera, con Costa Rica las ventas de exportaciones mexicanas irán en aumento superando el 60% registrado entre 1993 y 1996 y con un mayor fomento de los sectores turismo, alimentos, bebidas, textiles, servicios, agroindustria, calzado, metalurgia y otros, dentro del Acuerdo de Libre Comercio signado con México.

Al contrario, con Ecuador no habrá una negociación inmediata y con Perú se pospondrá todavía un buen tiempo, para que ambos países se puedan integrar al Grupo de los Tres o al Acuerdo

con Bolivia, del cual su incipiente inicio no permite evaluar contundentemente sus verdaderas probabilidades de éxito.

La adhesión chilena al TLC de América del Norte se pospone hasta 1997, aunque la relación con México ha obtenido buenos resultados al incrementarse los intercambios comerciales entre 1994 y 1996 de 100 a 500 millones de dólares. Ante la probable adhesión de Chile al TLC habrá un aumento del déficit de la balanza agroalimentaria de México, ya que se espera se incrementen en 30 mdd sus ventas hacia México, en caso de que se incorporen productos como manzanas y uvas, que representan una seria competencia para los productores mexicanos, así como de azúcar y tabaco, por lo que se requerirá establecer en las negociaciones de adhesión una desgravación arancelaria especial para nuestro país en esos productos.<sup>284</sup>

Tal vez, la región que representa para México un reto y una oportunidad sea el MERCOSUR, pues éste desde 1995 ha establecido un arancel externo común para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, por lo cual México suspendió los acuerdos celebrados con esos países, debido a que se está cobrando de un 10 a un 20% de arancel común al comercio exterior mexicano, afectando más de 500 fracciones arancelarias de la tarifa mexicana.

Actualmente, la posición del MERCOSUR es negociar a nivel interbloque con el TLC (donde en caso de unirse extenderían las preferencias arancelarias de ambos mecanismos). Así, se espera establecer una segunda etapa del plan de libre comercio continental, por lo que México en 1997 y los años siguientes espera negociar convenios bilaterales con las naciones del MERCOSUR, aunque se vislumbra, dada la posición de este último, que las concesiones se harán de manera conjunta y no de forma bilateral, siendo que las oportunidades se tendrán en igual medida en los cuatro países de la Unión Aduanera; entonces México al negociar individualmente o como miembro del TLC debe mantener una posición muy agresiva ya que significará dar oportunidades para ser desplazados del mercado norteamericano y, al contrario, ampliar mercados donde podría comercializar productos de consumo intermedio y otros tradicionales. Se esperará que México y el MERCOSUR inicien negociaciones para la liberalización de productos próximamente, además de lograr un acuerdo de complementación económica que agilice el intercambio de estas naciones.

En el caso de los países centroamericanos, sus problemas políticos internos han impedido el inicio formal de pláticas para alcanzar un acuerdo comercial con México, pero se tiene contemplado continuar con las negociaciones con el Triángulo del Norte Centroamericano (Guatemala, Honduras y El Salvador); así como la renovación del Pacto de San José por México y Venezuela para suministrar hasta 160 mil barriles diarios de petróleo a países de América Central y del Caribe en condiciones preferenciales, además de recibir asistencia financiera de hasta un 25% de sus facturas petroleras.

Para México, Centroamérica por el momento poco significa por sus bajos ingresos, pero si a largo plazo estas naciones logran estabilizar sus economías y sus sistemas políticos se convertirán en excelentes mercados para los productores mexicanos, por la similitud cultural, lingüística e histórica que se guarda con la región a través de las negociaciones con el Triángulo del Norte.

De esta forma, las perspectivas de naciones latinoamericanas con menores grados de desarrollo son mínimas, por lo cual su apertura comercial no será agresiva a corto plazo, requiriendo

<sup>284</sup> RUDÍÑO, Lourdes Edith. "Creceen 478% las operaciones comerciales del Agro con Chile". El Financiero, 1 de agosto de 1993, p. 26.

en las negociaciones comerciales regionales que las transacciones se hagan en las monedas de los participantes (a fin de evitar problemas derivados de una devaluación) e incrementar así los intercambios intrarregionales.

En América Latina los problemas son parecidos y comunes a todas las naciones de la región, por lo que se pronostica el diseño de una política regional que conjunte los esquemas multi y bilaterales para atacar esos problemas y carencias similares económicas, de producción, de industrialización y mecanismos de exportación. Todo esto porque se espera que, ante su ineficacia, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) desaparezca, por ser rebasada por todos los acuerdos que han realizado sus naciones miembros y porque no ha sido útil como mecanismo conjuntor de los mismos. Se considera que su revitalización no conlleva a nada nuevo, de ahí a que su percepción del comercio global latinoamericano no es el adecuado para el ambiente internacional que actualmente está en auge y en su manejo de temas como los de propiedad intelectual, solución de controversias y compras gubernamentales.

En lo tocante a la idea de una zona continental de libre comercio, desde la Cumbre de las Américas realizada en diciembre de 1994, se fijó el año 2005 como la meta para que entre en vigor una zona de libre comercio americana, además de que se acordaron medidas para suscribir convenios en agricultura, subsidios, inversión, derechos de propiedad intelectual, salvaguardias y otras disciplinas comerciales.

Entonces, en América Latina la articulación del comercio se ha iniciado con los acuerdos en función del Grupo de los Tres, el Pacto Andino, el MERCOSUR y el TLC, debido a que no se pueden hacer a un lado las principales tendencias mundiales que permiten formar zonas económicas y apoyar la liberalización del comercio, las finanzas y los servicios.

El poco éxito del proceso de integración de Latinoamérica se debe a que al principio se creía poco en la liberalización del comercio, a la que hoy tienen inevitablemente que ajustarse, y a la crisis económica mexicana que ha pospuesto aún más las posibilidades de avanzar rápidamente en esa idea, por lo que hoy serías propuestas de crear una unión económica en Sudamérica liderada por Brasil y Argentina vía el MERCOSUR, además de que los capitales que han ingresado a países latinoamericanos han servido para cubrir déficits en sus balanzas comerciales que, por el ejemplo mexicano, se sabe no da buenos resultados.

La perspectiva de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en América Latina se dirige a fortalecer el proceso de integración de los países latinoamericanos a través de la complementación económica y comercial con la concertación de negocios y el desarrollo de proyectos de infraestructura. Para México y América Latina es necesario delinear una política que fomente la participación de sus productos en los mercados mundiales otorgándoles el acceso a insumos a precios competitivos, a la promoción de nuevos productos de exportación hacia nuevos mercados, a un mayor apoyo institucional en trámites de exportación e importación, información para impulsar a los exportadores, nichos de mercado, precios, normas de calidad, misiones comerciales, clientes potenciales, impuestos arancelarios, ferias internacionales, financiamiento, capacitación de recursos humanos y el desarrollo de la oferta exportable para adecuarla a las necesidades de otros mercados, así como la identificación de sectores más competitivos y con mayores posibilidades de venta efectiva.

En suma, los mercados latinoamericanos representan una gran oportunidad para la pequeña y mediana empresas mexicanas que tienen grandes probabilidades de éxito en sectores como el químico-farmacéutico, alimentos, bebidas y tabaco, autopartes e industria automotriz, manufacturas metalúrgicas, papel e industria editorial, petroquímica, materiales para la construcción y textiles y confecciones.

Sin embargo, tanto América como México deben mejorar el inadecuado ahorro interno, el manejo del endeudamiento externo, los crecientes déficits en balanza de pagos, la calidad de sus productos y sus precios para competir en el mercado internacional, elaborándolos con mejores tecnologías, niveles de producción y con una mejor infraestructura física y legal para el comercio exterior, ahora que se está aprovechando la experiencia de la crisis mexicana, para reiniciar con mayor cautela la total apertura económica comercial de la región latinoamericana para insertarse en las corrientes de regionalización y globalización económicas.

De esta manera, reiteramos, la mayoría de los acuerdos comerciales de México con diversas regiones geográficas aún no demuestran sus efectos por la reciente entrada en vigencia de los mismos por lo que se tendrá que esperar mínimo hasta el año 2000 para evaluar sus alcances y corregir sus deficiencias, asimismo, se espera que entre las probabilidades de la consolidación de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales se encuentren mecanismos que le permitan convertirse en el futuro motor en forma del desarrollo y crecimiento económicos de México y como consecuencia se incrementen los estándares de bienestar de la población en general.

Por lo tanto, la meta Salinista de la diversificación de mercados se mantuvo en los primeros años de la administración Zedillista de forma incipiente, gracias al impulso que le dio la competitividad de un peso devaluado, porque a corto plazo no se espera que cambien las prioridades de México en cuanto a mercados pues se prefiere mantener una constante explotación de las ventajas comparativas realmente disponibles en los mismos.

#### **4.4. RECOMENDACIONES PARA LA REDEFINICIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO.**

Actualmente, la Estrategia de Comercio Exterior tiene dos fases la que a nivel interno debe corregir los problemas a corto plazo que permite equilibrar las variables macroeconómicas y la que a largo plazo y contemplando el nivel externo corrige los problemas estructurales de la economía en general.

De esta forma, se pide adoptar una Estrategia que utilice los códigos de conducta de la OMC y los acuerdos comerciales suscritos, mejore el sistema aduanero, regule las normas de calidad y de certificación de origen, la definición de una política industrial alentadora de las exportaciones; el desarrollo tecnológico de sus procesos de producción, el desarrollo de los programas de fomento, promoción y financiamiento así como la localización de áreas estratégicas en la planta productiva.

Se propone, para alcanzar el perfeccionamiento de la Estrategia de Comercio Exterior, utilizar la denominada Planeación Estratégica, que es aquella que a largo plazo es un proceso que inicia con el establecimiento de objetivos y metas, la definición de estrategias y políticas para lograr éstos y el

desarrollo de planes o programas de acción más concretos; además de señalar el tipo de país que se desea indicando las tareas, acciones y decisiones que deben tomarse y cuando, cómo y quién las realizará, en pocas palabras, la Planeación Estratégica señalará la dirección que debe seguir el país económica y comercialmente.

Tal sería el contexto de estas recomendaciones que, en base a los errores cometidos en la Estructura de la Política Industrial y de Comercio Exterior del país, a continuación se enuncian en cuatro grandes campos que deben apoyar el modelo económico actual, donde se requiere que las medidas, acciones y actitudes del gobierno se hagan menos empresariales y más promotoras:

- 1) Planear una verdadera Política Industrial en México. Con el fin de impulsar el crecimiento económico, para que en el mediano plazo se fomente la recuperación interna, la producción y el bienestar que permitirían eliminar ineficiencias en los procesos productivos elevando la productividad, la capacidad competitiva empresarial y el ofrecimiento de productos mejorados a costos menores. Dentro de la Política Industrial debe haber un programa de incentivos que motive la participación empresarial con premios, tasas de interés bajas, entre otras medidas que faciliten la deregulación de la economía y la corrección de los principales problemas del sector industrial como lo son los efectos de la devaluación sobre los costos de producción de las empresas que importan insumos y materias primas, el incremento de los costos financieros; el aumento de las tasas de interés; una demanda menor por el aumento del desempleo; la caída de las inversiones productivas y una política monetaria restrictiva. Asimismo, la Política Industrial impulsaría a aquellos sectores que resultaron más dañados por la apertura comercial o aquellos que puedan tener más posibilidades de convertirse en la locomotora que atraiga a todos los sectores productivos de la economía.
- 2) Equilibrar las finanzas públicas. Instrumentando un tipo de cambio real y subvaluado para registrar una balanza comercial equilibrada, reducir el periodo de aplicación de la política restrictiva para beneficio de la población que más ha sufrido los efectos de la recesión; establecer un régimen fiscal más competitivo que facilite las ventas foráneas y permita la inversión en planta y equipo para la fabricación de productos exportables. Actualmente, se requiere de un programa de ajuste que combine finanzas públicas sanas para evitar el financiamiento inflacionario, permita la disponibilidad de recursos externos y un mercado abierto para consultar los precios internos con la garantía de resultados favorables en las cuentas con el exterior con el fin de eludir presiones a la paridad monetaria. También, se recomienda fomentar el ahorro interno para disminuir el ahorro externo y mantener las reducciones al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y al Impuesto Sobre la Renta (ISR); el ahorro interno debe complementarse con recursos externos a largo plazo que sean deregulados para garantizar su óptimo desempeño en el país. De esta manera, se busca fomentar los factores que más contribuyen al crecimiento del país como lo son las exportaciones, la inversión extranjera, la inversión nacional que son conocidos como los motores del país para los próximos años. Solo así se podrán incorporar a la economía políticas nacionales de promoción al ahorro interno, un nuevo sistema fiscal, una política nacional de infraestructura, políticas sectoriales de fomento productivo y de exportación a largo plazo.
- 3) Aprovechar los nuevos esquemas de integración empresarial para incrementar volúmenes de exportación. Como la creación de empresas comercializadoras encargadas de la promoción y venta de productos mexicanos en los mercados externos en lo que respecta a la identificación de oportunidades, precios, tipos de producción y volúmenes requeridos en cada mercado. El

mecanismo de éstas es comprar a las pequeñas empresas sin capacidad ni experiencia para exportar y que mediante la comercializadora puedan satisfacer la demanda extranjera de manera indirecta, captando así divisas para el equilibrio de la balanza comercial del país, aumentando los empleos, entre otros beneficios. Para su funcionamiento ideal se hacen necesarios incentivos fiscales en la exención de impuestos en la compra de tecnología, la desregulación del sistema aduanal, así como un profundo cambio estructural de la planta productiva para lograr el aumento de las exportaciones.

Otro esquema disponible son las empresas integradoras que es una figura legal que permite la unión de pequeñas empresas bajo una sola gerencia, para hacer compras, compartir gastos, buscar clientes, distribuir la producción con la asesoría de bancos de desarrollo y dependencias gubernamentales, etc. La integradora tiene como objetivo fortalecer las cadenas productivas del país donde todas las empresas pueden ser de una misma rama o de diferentes pero que permiten aumentar el volumen de la oferta, complementándose al ser sus propios proveedores. Para impulsar su funcionamiento se necesita de simplificar los trámites para su constitución, operación y actividades de exportación, otorgándoles, de igual forma, asesoría en la identificación de mercados o sus nichos respectivos para conocer las políticas arancelarias y no arancelarias de otros países y sobre todo un buen financiamiento para su subsistencia.

También las maquiladoras de exportación son importantes para que la economía mexicana se recupere de la recesión vía el incremento de las exportaciones, este esquema consiste en que una empresa abandona la producción en una sola planta, dividiendo el proceso productivo en varias etapas que serán realizadas por otros establecimientos localizados internacionalmente, que se especializan en una o varias etapas de la producción o en el ensamblaje final. Las maquiladoras tienen dos modalidades de vinculación con las empresas mexicanas hacerlas proveedores de insumos y/o transformarse en maquiladoras nuevas que ofrezcan sus servicios a empresas extranjeras. Así, México por su posición geográfica estratégica, su disponibilidad de recursos naturales y humanos semicalificados, es una área maquiladora con un potencial exorbitante, que lo hacen receptor de los programas de subcontratación de EE.UA. y de Japón, que son parte esencial de filiales de las empresas más eficientes y competitivas del mundo. Entonces, para apoyar a las maquiladoras se tendría que cambiar su estructura de producción, es decir, lograr que el volumen y la calidad de la maquila sea mayor a largo plazo, de esta forma al disponerse de más recursos financieros y tecnológicos para aprovecharlos en beneficio de las empresas nacionales se lograría un cambio de mentalidad en negocios de exportación.

Todos estos ejemplos se pueden realizar debido a que la posición de las empresas mexicanas se incorpora a la dinámica del comercio internacional, fortaleciendo y desarrollando sus capacidades que le aseguran un éxito favorable en ese contexto. Las empresas del país tienen como características explotables su flexibilidad de operaciones, la rápida asimilación de nuevas tecnologías y disposición para desarrollar partes del proceso productivo de grandes empresas nacionales y extranjeras; a pesar de éstas el grado de asociación interempresarial en México es incipiente y se recomienda echar mano de ella para que se puedan desarrollar las ventajas que les fomente la participación en negocios de exportación.

- 4) Perfeccionar diversos aspectos del comercio exterior. En infraestructura física concertar acuerdos con las líneas de transporte marítimo para mejorar el proceso de exportación; en el aspecto aduanal verificar el cumplimiento de normas técnicas mexicanas, etiquetados, certificados de

origen para productos importados, con el objeto de evitar las prácticas de subfacturación, contrabando, comercio desleal y triangulación de ventas que se han acentuado desde la apertura comercial de la economía mexicana, diseñar sistemas de comercialización más accesible a un mayor número de empresas requeridos para la diversificación de mercados y relaciones comerciales; fijar la paridad cambiaria; una real desregulación administrativa para las pequeñas y medianas que desarrollen actividades de exportación, crear apoyos fiscales a las empresas que incluirían al incremento de salarios y la modernización de la planta productiva; se requiere, además, identificar los productos que más consumen en cada mercado, quién los distribuye, quién los compra, los apoyos que recibe, cuáles son los sistemas de comercialización en cada región geográfica (Norteamérica, la UE, la CPA o América Latina) para que se pueda planear la producción nacional hacia la exportación e impulsar la competitividad mexicana en calidad y precios garantizando la colocación de los productos en el exterior; también se recomienda dar seguimiento a los proyectos de exportación, con apoyos adecuados para cada sector productivo, mejorando su operación y privilegiando aquellos sectores y empresas rentables que han contribuido al crecimiento de la productividad, de la competitividad y de las exportaciones (intensivas en el uso de mano de obra) y que constituyen una fuente importante de trabajos e ingresos para la población.

De esa manera, las empresas mexicanas sean del tamaño que sean, en su participación externa deberán realizar estudios detallados de sus condiciones, características, recursos, especialización y capacitación que poseen para evaluar si están en posibilidades de cubrir la demanda externa. Además, se podrán autodefinir como productoras de artículos de exportación para que sean receptoras de exenciones de impuestos y puedan identificarse para integrar y desarrollar cadenas enteras de producción y proveedores.

Asimismo, se requiere consolidar el Consejo para la Desregulación Económica para estimular la creación de empresas y empleos, reduciendo los trámites burocráticos que inhiben la actividad productiva y que representan costos en dinero, tiempo y esfuerzo.

La Estrategia de Comercio Exterior ante la crisis económica debe promover la Inversión Extranjera Directa que es aquella que representa ingresos de capitales productivos que generan bienes y servicios en la economía mexicana y por ende la generación de empleos, transferencia tecnológica, nuevos canales de comercialización y distribución de los productos en mercados externos y evitar la Inversión Extranjera Indirecta, es decir, aquellos capitales volátiles que aprovechen los beneficios de los mercados de capital y de dinero, correlacionados al comportamiento bursátil y a las tasas de interés nacionales, siendo capitales esencialmente especulativos con poder de estabilizar o desestabilizar a la economía.

En este contexto, es indispensable tener una cultura exportadora que planee una Estrategia de Comercialización Externa en precios, calidades, diseños y tiempos de entrega en los mercados internacionales, manteniendo así en constante aumento las exportaciones no petroleras derivadas de la subvaluación del peso mexicano.

Por lo tanto, se recomienda establecer un foro que administre los mecanismos de fomento, promoción y financiamiento al comercio exterior con capacidad legal para establecer las medidas requeridas para la protección e impulso del sector externo del país, de forma que participe la iniciativa privada totalmente desvinculada de la política comercial de la SECOFI, con facultades de aplicar la

reciprocidad en materia comercial a aquellos productos en cuyo país se agilice la entrada de mercancías mexicanas y, al contrario, obstaculizar las que limiten su participación en sus respectivos mercados. Además de establecer un organismo especial de información a los exportadores potenciales sobre las reglas de los tratados comerciales suscritos con Latinoamérica, Europa, Norteamérica y Asia del Sudeste, como lo son los requisitos de permisos de importación, medidas fitosanitarias, reglas de origen, pagos de aranceles para que se pueda cumplir con calidad, precios y entregas óptimos para cada mercado. También es necesario redefinir las funciones de la figura del consejero comercial quien deberá estar bien capacitado para desempeñar actividades de comercio exterior con el fin de captar los intereses comerciales y enlace a las empresas nacionales con las extranjeras, en el mismo sentido, reestructurar las funciones de las representaciones comerciales en el extranjero para lograr su mayor rendimiento.

Todas estas recomendaciones conducen a una que deberá ser el pilar en el que se apoye el Comercio Exterior Mexicano en el futuro: la creación de una mentalidad exportadora, esto es, la constante orientación de invertir en las empresas para exportar y reinvertir las ganancias para modernizar la planta productiva en capacitación, calidad y competitividad; esta situación deberá impulsar su participación en los mercados externos, estableciendo un proceso logístico del mercado internacional que permita la participación de las empresas pequeñas y medianas para diversificar las exportaciones que se concentran únicamente en las grandes empresas. Para mejorar la mentalidad exportadora se deberán evitar actitudes conformistas manteniendo con actitudes ambiciosas las ventajas competitivas internacionales y la capacitación adecuada de los recursos humanos, que conduzcan a un desarrollo tecnológico propio, a una comercialización adecuada de productos y/o servicios, cuidando el prestigio y calidad de las marcas mexicanas que mantendrán servicios permanentes en atención al cliente después de concertada la venta.

Finalmente, se parte de la premisa de que la participación mexicana en los mercados externos es vital, por lo cual las negociaciones gubernamentales de acuerdos de libre comercio es la parte institucional de la Conformación de Bloques Económicos Regionales, aunque en realidad sean las empresas los entes que llevan a la práctica los negocios internacionales y la integración económica en sí, por lo que se recomienda realizar diagnósticos para evaluar lo que se negociará, en qué condiciones y qué pérdidas tendrán los sectores económicos. Actualmente, en conjunto SECOFI, NAFIN, BANCOMEXT, Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), Asociación Nacional de Importación y Exportación de la República Mexicana (ANIERM) y el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CENAI) evalúan los sectores susceptibles de ser apoyados con recursos frescos gracias a su potencial exportador como lo son el textil, confección, automotriz, eléctrico, electrónico, etc. buscando que sus cadenas productivas sean competitivas, otras ramas con potencial exportador son los alimentos frescos, alimentos procesados, muebles, química, farmacéutica, productos de plástico, materiales para construcción, manufacturas de hierro y acero.

Por todo lo anterior, a lo largo de los últimos dos años las recomendaciones se orientan a buscar nichos de mercado, además de establecer una política comercial más agresiva para evitar prácticas desleales de comercio con las importaciones que se reciban y cerrar el acceso a países que no sean recíprocos con la apertura comercial del país, con lo cual siempre se llegará a la misma conclusión: no es bueno apostar totalmente a que las actividades de exportación correrán con el peso de la recuperación económica, al contrario, es más conveniente buscar un equilibrio entre los mercados doméstico y externo para que los problemas de uno se compensen con actividades del otro.

Así, en balance la crisis económica provocó un desequilibrio total por la fuerte caída del consumo interno, la contracción de las inversiones, la reducción salarial, la falta de liquidez y sobre todo porque se tuvo un menor crecimiento económico.

Es obvio que se deben atender a corto plazo los problemas de financiamiento, de desregulación y estabilidad en la paridad cambiaria, y a mediano y largo plazos incorporar a la pequeña y mediana industrias a actividades de exportación, al realizar inversiones en la infraestructura física para el comercio exterior y fortalecer los organismos responsables del mismo, esto porque el éxito de la Estrategia de Comercio Exterior dependerá del diseño de la misma y de las acciones y esfuerzos del empresario exportador.

Si bien a lo largo de la administración Salinista se adquirió tecnología para elevar la competitividad y productividad económica, fue de difícil acceso para las pequeñas y medianas empresas, al igual que sucedió con el financiamiento que no se otorgó oportunamente.

De esta manera, el comercio exterior se convirtió en el motor de la recuperación económica por lo que se requiere la reactivación del desarrollo industrial aunque las actividades de exportación sigan siendo dominadas por unas cuantas empresas; ya no se trata de identificar sólo sectores productivos que sean competitivos sino hacer competitivas ciertas ramas industriales que identifiquen nuevos productos que se integren a las cadenas de exportación.

México no logró concretar un programa dirigido al sector exportador que incluyera incentivos a esas actividades, para que en dado caso de perder el mercado local el industrial pudiera exportar a otros mercados, lo cual no pudo realizarse debido al atraso en la modernización de las empresas mexicanas, por eso no se tiene una arraigada mentalidad exportadora que los impulse a participar en cualquier mercado del mundo y no sólo en el estadounidense.

Para abatir ese atraso se puede tomar cualquier estrategia extranjera pero no resultaría puesto que la realidad mexicana es muy diferente, por lo tanto, se necesita de la dirección estatal en el impulso y apoyo de las exportaciones proporcionándolos a todas las empresas de acuerdo a su tamaño (financiamiento, impulso a sectores competitivos, exenciones fiscales, elevar la capacitación y sobre todo crear una mentalidad de equipo donde el beneficio de uno será el de todos).

Se reconoce que la apertura fue indiscriminada dañando gravemente a la planta productiva, por lo que se requiere de un comercio regulado, recíproco y un trato proteccionista con la industria nacional y con el mercado interno.

Por lo tanto, si no se logró mantener la Estrategia de Comercio Exterior del periodo Salinista, se debió a que no se localizaron oportunamente nichos competitivos y sectores estratégicos de la economía, a las decisiones gubernamentales incorrectas para la solución de los problemas del comercio exterior, la escasez de créditos y por los avances científico-técnicos para el proceso de producción. Como consecuencia, el costo social fue muy alto por no corregir a tiempo los desequilibrios macroeconómicos, por lo que ahora se trata de evitar una espiral inflacionaria y mantener una balanza comercial más o menos superavitaria.

Aunque nuestra nación no ha garantizado la diversificación de mercados con la suscripción de acuerdos comerciales con diferentes zonas geográficas, si se reconoce que tales negociaciones han impulsado algunos sectores de la industria como el automotriz y servicios.

Se mostró que la modernización económica del país no se sustentó en bases firmes por lo que la diversificación de mercados, la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias y el apoyo a las exportaciones resultaron trastocados por la crisis económica.

Algo es cierto, la crisis económica afectó el dinamismo del crecimiento pero no suprimió las oportunidades, que a lo largo de los últimos años, han ofrecido las amplias relaciones comerciales de México con diversas regiones económicas, al aprovechar su ubicación geográfica, su disposición para la transnacionalización económica y de sus diversas ventajas comparativas y competitivas. Por lo mismo, para futuros acuerdos comerciales habrá que cuidar el hecho de que éstos contengan áreas similares a los que ya se han negociado con el fin de evitar confusiones.

De acuerdo con lo anterior, aunque la apertura promovió la eficiencia, la productividad y mejoró las calidades y precios de los productos mexicanos, es obvio que se debe pedir una reciprocidad y no ser solamente unilateral, particularmente porque la entrada de competencia externa no tuvo como contraparte la preparación de las empresas nacionales más vulnerables a la misma, con lo que muchas desaparecieron y con ellas muchos empleos, asimismo, se careció de estudios necesarios para evaluar los sectores que se debieron proteger, incrementando el nivel de impuestos para la importación de mercancías específicas. Por lo mismo, actualmente, la apertura ya es irreversible y debe actuarse en pro de su consolidación.

A raíz de la crisis, no pudo efectuarse una sustitución de importaciones ya que la planta productiva no es proveedora de insumos de exportación, y si lo son, aún no lo son en competitividad, en calidad, precio y entregas oportunas, esto se debe a que las empresas no son apoyadas con créditos o incentivos fiscales, lo cual hace muy difícil un cuadro de exportación integrado.

Sin embargo, México ha consolidado su plataforma exportadora con sectores dinámicos en comercio exterior como la siderurgia, el automotriz, las autopartes, la petroquímica, el textil y confección gracias al estímulo de un tipo de cambio más competitivo y una oferta exportable consolidada.

De tal modo, en lo que va de la administración Zedillista, se ha mantenido un nivel de crecimiento de las exportaciones de aproximadamente 35% a pesar de que se ha continuado con la tendencia de que pocas empresas exportan y pocas son los productos comercializados en el exterior a un número limitado de mercados. También se considera que hoy en día abandonar el neoliberalismo económico sería un tanto riesgoso, porque de regresarse a un modelo de sustitución de importaciones se acentuaría la creación de monopolios, se concentraría aún más el ingreso haciendo que el poder adquisitivo salarial descendiera más y se aumente la pobreza y desempleo. Los de cambiar el modelo económico lo que debe hacerse es consolidar el actual y aprovechar las relaciones comerciales para que coadyuven a la recuperación económica.

A pesar de todo, la depresión económica seguirá latente mientras no se fundamenten concretamente los mecanismos que apoyen el crecimiento económico y la estabilidad del tipo de cambio, ya que se considera tan perjudicial como se encarezca como se abarate el peso. Por lo cual,

actualmente la alternativa sería abaratar el tipo de cambio real para aumentar el consumo de corto plazo logrando su estabilidad conforme se reduce la tasa inflacionaria.

Los años de 1995 y 1996 fueron muy difíciles en la actividad económica, pero las perspectivas son alentadoras en cuanto al crecimiento y control de las principales variables macroeconómicas se refieren, amén del ámbito microeconómico donde deben reflejarse los avances obtenidos por la administración Zedillista al ampliar las posibilidades de incrementar el bienestar de la población mexicana de finales de siglo.

Sin embargo, seguirá faltando una Política de Comercio Exterior real y coherente a la realidad económica del país, que adopte la tecnología necesaria y los requisitos de marcas y diseños a los productos nacionales en los mercados externos, para mejorar la posición exportadora del país sustituyendo los insumos y materias primas de importación que se producen internamente.

Es importante recalcar que ni la menor restricción de divisas, ni la reducción de la cantidad del gasto público en infraestructura garantizarán el éxito del modelo económico actual sino existen realmente medidas de promoción a la confianza en el mismo, por eso es relevante no caer ante rumores que dañen esa confianza.

Por lo anterior, debe planearse una estrategia económica de mediano y largo plazos y no que solución los problemas conforme se presentan sin planeación, así no se puede decir que la crisis está superada porque persisten dentro de la economía altas tasas de desempleo, recesión, falta de financiamiento y pérdida del poder adquisitivo salarial, ya que si bien se han controlado los índices macroeconómicos, aún se carece de una Política de Comercio Exterior Transsexual por lo que no se podrán resolver la pobreza y la injusta distribución de la riqueza derivada de la misma.

Para que realmente funcionen las expectativas de consolidación del desarrollo y el crecimiento económico el PIB deberá crecer un 3% para que se puedan crear los empleos suficientes, esto es, planeando a largo plazo el apoyo a las empresas para evaluar su preparación, sus potencialidades, sus ventajas comparativas y competitivas para aprovecharlas en beneficio del país.

De esta manera, se debe ampliar el criterio gubernamental y hacerlo más participe de la política económica e industrial del país, no limitándose únicamente a dar seguridad a la inversión, a eliminar el burocratismo, a desregular la economía y estabilizarla, así como a propiciar la competencia usando la protección comercial, las subvenciones y otros estímulos para preservar los sectores productivos de la economía cada vez que se requiera. Aquí se deberán correr riesgos en la medida en que se puedan resolver sin comprometer grandemente a la economía y fomentar aquellos sectores económicos que representen fuentes de trabajo, un buen nivel tecnológico propio con exportaciones crecientes, entre otras medidas de igual importancia; aunque se seguirá dependiendo del ahorro externo y de los flujos de capital foráneo ya que el crecimiento actual es limitado por el poco ahorro interno existente.

Por lo tanto, hoy habrá que evitar a toda costa una situación de depresión como la que se vive actualmente ya que no se garantizarán ayudas internacionales similares a las que se recibieron del FMI, el FMI, EUA y otros países.

En 1996 no hubo una concreta Política de Fomento Industrial y de Comercio Exterior porque resultó impráctica, retórica y poco realista principalmente adoleció de un manejo a corto plazo que

no podría fortalecer el sector empresarial y la garantía del incremento de las exportaciones. Entonces se aduce que el modelo económico es viable mientras se siga una política planeada que evite riesgos que impliquen altos costos de cualquier índole, otorgando un ambiente favorable a las expectativas de recuperación que se sustentarán en menores índices de inflación y estabilidad cambiaria cuyo establecimiento ligeramente subvaluado en el mediano plazo será muy positivo para la economía en general ya que desestimulará las importaciones.

También habrá que crear un ambiente macroeconómico favorable para que ingrese la inversión, se creen empleos, se mejore el nivel de consumo y por ende el bienestar de la población, sólo así se podrán atender en la misma medida los términos macro y microeconómicos, además se necesitará de una desregulación más perfeccionada para el buen desempeño de las empresas nacionales que serán las que tengan el reto de superar conjuntamente cualquier tipo de desequilibrio.

Cabe destacar que la recuperación económica no ha presentado ni presentará una línea vertical ascendente, al contrario, habrá altas y bajas que se podrán utilizar para adquirir experiencia en el manejo de situaciones futuras en condiciones similares. Como consecuencia, los planteamientos de política económica y comercial deben ser realistas para poder aplicar medidas adecuadas para cada problema, por lo tanto, una economía internamente fuerte podrá soportar problemas tan graves como los actuales sin sufrir la desarticulación del aparato productivo a nivel internacional. El reto para los próximos años es integrar un sector productivo competitivo interna y externamente, incorporando directamente al mayor número de empresas a actividades de exportación sea cual sea su tamaño. Sin embargo, cualquier propuesta para la consolidación de la reactivación económica resulta fácil pero en la práctica resulta difícil dimensionar sus alcances para consolidar el futuro económico de México.

En forma de colofón, es pertinente aclarar que las actuales medidas no podrán tener resultados a corto plazo pues llevará tiempo consolidar el desempeño adecuado de la planta productiva, repercutiendo en incrementos a la competitividad que afiance la participación de las empresas mexicanas en los mercados interno y externo, por lo cual los problemas que enfrentará la economía mexicana serán la insuficiencia del ahorro, la desconfianza económica, política y social, el lento crecimiento, una alta inflación y una tasa elevada de desempleo.

Por lo tanto, las perspectivas de la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ante la Conformación de Bloques Económicos Regionales son bastantes halagüeñas, en caso de equilibrar la economía interna, sólo con ese apoyo se podrán utilizar las relaciones externas como el complemento a todas las medidas y/o acciones que mejoren el desarrollo y la participación del Comercio Exterior del país en los mercados internacionales acrecentando la competencia y calidad en su oferta exportable, por lo que para México sólo queda por esperar la completa recuperación y una intensa actividad de promoción a la imagen de un México con verdadero potencial exportador.

## CONCLUSIONES

Desde principios de la década de los noventa el panorama geoeconómico mundial se delineaba paulatinamente dirigiéndose hacia la Conformación de Megabloques Económicos a nivel regional, dejando de lado la vaga idea de un mundo globalizado que, hasta el momento, ha resultado un plan irrealizable debido principalmente a los distintos intereses de los países que constituyen cada una de las zonas geográficas que hemos abordado a lo largo de este estudio.

En el futuro ya no se hablará de la Unión Europea, Norteamérica, la Cuenca del Pacífico o América Latina de manera aislada, por el contrario, se hará referencia a un Bloque Americano, uno Asiático o uno Europeo que de forma directa competirán entre sí con sus respectivas producciones; aunque más bien existirá una especialización productiva que conllevará un alto grado de interdependencia localizada en cada región geográfica.

En este sentido, la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano ha concentrado sus esfuerzos en crear la infraestructura necesaria dentro de su economía interna para que de esta manera se pueda responder eficazmente al ambiente económico internacional, que se orienta a comportamientos macroeconómicos de diversa índole como el neoproteccionismo, por un lado y políticas de apertura económica, por otro.

Las tendencias económicas han resultado hasta cierto grado contradictorias entre sí, por ejemplo, las economías mundiales propugnan porque sus productos entren sin grandes restricciones a otros mercados, es decir, que existan libertad en los mercados y en la competencia pero, en cambio, mantienen serios obstáculos para que diversos productos extranjeros compitan libremente en el propio bajo modalidades como medidas arancelarias, fitosanitarias, estándares técnicos, etc. denotando una marcada falta de reciprocidad comercial siendo ésta la principal y más importante parte que en los últimos años se ha incorporado a los acuerdos de esa naturaleza. Asimismo, la Globalización es hecha de lado por la Conformación de Bloques Económicos Regionales debido a que la primera con sus alcances mundiales se ha hecho cada vez más irrealizable además de que dificulta las negociaciones comerciales actuales, por lo que los países se están repliegando en zonas geográficas localizadas que facilitan los periodos de negociación de esos acuerdos.

Por lo tanto, no hay lugar a dudas de que el neoproteccionismo económico actual ha trastocado en mayor o menor medida las acciones tendientes a hacer más interdependientes a todas las economías, dando paso a negociaciones más limitadas de tipo regional ya que las más amplias de corte multilateral demostraron su ineficacia.

De esta forma, en el caso de México, el problema del ingreso a mercados se pretende solucionar mediante los acuerdos comerciales con procesos de desarancelización progresiva de manera institucional, porque prioritariamente la tendencia aperturista de las economías mundiales les ha obligado a especializarse en determinadas ramas de la producción lo cual provoca la creación de un cuadro de desarrollo de ventajas competitivas, las cuales se aunan a las tácticas que posee la economía de nuestro país (mano de obra semicalificada, una flexible legislación del comercio exterior y el rápido aprendizaje de los recursos humanos, entre muchas otras) con el fin de fortalecer la economía en

conjunto. Sin embargo, se sigue padeciendo de serios problemas de entrada a nuevos mercados aun que las negociaciones comerciales entre México y sus socios hayan aminorado las fatales consecuencias de un neoproteccionismo exacerbado en los últimos años.

Entonces, la apertura al ser requerida a México por presiones externas se instrumentó sin hacer una real evaluación de sus consecuencias, ya que el ingreso mexicano al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) demostró que la economía del país no estaba aun preparada para esa situación, a pesar de que se había iniciado un proceso de simplificación administrativa del comercio exterior con el objeto de lograr cambiar la imagen externa de nuestro país acerca de su posición sujeta a las directrices de los grandes organismos económico-financieros mundiales.

En sí, el problema del proceso de apertura comercial radicó (y aún radica) en que éste es un fenómeno de tipo unilateral que no ha exigido reciprocidad alguna en sus relaciones comerciales internacionales lo cual fue muy grave debido a que el gobierno mexicano no cuidó la selectividad de los sectores que se verían vulnerados al enfrentarse a la competencia externa directa. Aquí se considera que la Estrategia de Comercio Exterior si bien se sustentó en el conjunto de medidas cuyo fin era equilibrar la economía general interna, no instrumentó estudios de factibilidad que demostraran las condiciones prevalecientes en los sectores productivos de la economía con el objeto de determinar sus probabilidades de éxito a través de estudios de mercado.

De acuerdo con lo anterior, durante la administración de Miguel de la Madrid se siguieron las políticas de apertura y deregulación económica sólo como mero requisito para poder aplicar los modelos macroeconómicos de la escuela neoliberal propugnados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y cuyos resultados, supuestamente, a largo plazo serían buenos, pero el paso del tiempo demostró que esa era una verdad a medias, puesto que si hubo un constante crecimiento económico el crecimiento demográfico casi a la par disminuyó sus efectos de bienestar.

Posteriormente, la Estrategia de Modernización del Salinato consiguió sus objetivos al lograr equilibrar la economía para atraer la inversión a través de diversas acciones orientadas a adelgazar la estructura onerosa del aparato económico y tratar de hacer más eficiente la que funcionaba de acuerdo al nuevo modelo económico neoliberal, pero no logró más que un bienestar aparente para la población mexicana ya que sus alcances que en primera instancia fueron exitosos no tuvieron el cimientó idóneo para traspasar los límites sexenales preestablecidos en las metas del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

Hubiese sido recomendable que los resultados de la aplicación de medidas neoliberales económicas tuvieran una mayor duración pero la mala administración e interpretación del modelo neoliberal en su corriente macroeconómica no lo hizo posible, es decir, las malas decisiones económico-financieras no le dieron sustento a la etapa siguiente de la Estrategia de Comercio Exterior que tras equilibrar la economía interna en sus principales variables haría, en un segundo lugar, de México una potencia media en exportaciones al aprovechar los vínculos establecidos mediante los principales acuerdos comerciales y de otras índoles con sus tradicionales y nuevos socios.

Los que argumentaron la necesidad de cambiar el modelo económico estuvieron en un error ya que con ello lejos de reactivar la economía, al proponer la sustitución de importaciones, se creaban

mayores problemas al no contar con proveedores domésticos para producir artículos de exportación con lo cual se regresaría a la situación de mantener un mercado cautivo con mercancías y bienes de baja calidad y sin competitividad externa. Actualmente, una vez superada la etapa más difícil de la recesión se comprobó que la consolidación del esquema económico neoliberal fue la mejor decisión, puesto que la apertura comercial propugnada por ese paradigma en nuestra nación ya es irreversible, además las crecientes presiones externas para continuar con el son notorias, primordialmente porque los principales socios comerciales de nuestro país son fieles apologistas de este mecanismo económico; en este caso EUA al ser nuestro primer socio ha coaccionado a México con diversas leyes comerciales que le han obligado a cambiar distintas acepciones de su comercio para su participación internacional (de forma administrativa e incluso constitucional), por lo cual, se hace necesario reducir la dependencia económica que se tiene con esa nación y diversificar los destinos de las exportaciones, pues en sentido contrario un eventual cambio de orientación comercial cerraría los mercados donde poco a poco los productos mexicanos han sido requeridos constantemente ocasionando grandes déficits para la balanza de pagos del país.

En este contexto, el proceso de apertura comercial tuvo varias repercusiones que en balance fueron más negativas que positivas ya que la economía en general demostró la incapacidad de sus empresas para enfrentar la competencia externa debido a que se dependía de la transferencia tecnológica externa, además de que no se contaba con la adecuada infraestructura local en comercio exterior, con lo que no se garantizó el éxito de tales medidas. Además, se cayó en un abuso del apoyo inequitativo que se otorgó a los diferentes sectores de la planta productiva, lo cual resultó lesivo para algunos (principalmente para el agropecuario), de esta forma, se descuidó la perspectiva interna por darle preferencia a las actividades en los mercados externos, por lo que se retrasaron aún más las estrategias de modernización integral ocasionando mayores márgenes de volatilidad en el aparato productivo.

De tal modo al tener, metodológicamente, que dividir la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano en una vertiente general y otra particular las acciones instrumentadas por la primera repercutieron decisivamente en la segunda y viceversa, pues ambas forman parte de un fenómeno cuyo entorno externo necesita fundamentarse en una economía doméstica básicamente sana y con una buena infraestructura comercial dirigida hacia la obtención de las mayores ganancias derivadas de los intercambios comerciales.

Al realizar una evaluación de tal Estrategia observamos que todas las medidas gubernamentales en apoyo al Comercio Exterior fueron de una vocación más administrativa que práctica y con resultados muy limitados, en su mayor parte, en cuanto al fomento, promoción y financiamiento de las exportaciones mexicanas en medio de un entorno internacional primordialmente proteccionista.

Así, resulta incongruente que se desconozcan en gran medida los programas de fomento a las empresas exportadoras y cuando los conocen no puedan acceder a ellos porque no reúnen los requisitos necesarios en cada caso o en su defecto no mantengan una presencia permanente en los mismos.

Para solucionar esto hay que fortalecer las empresas micro, pequeñas y medianas para buscar nuevas alternativas que las saquen del atraso y la incapacidad de iniciar o mantener actividades de

exportación al reformar de fondo, verdaderamente, los programas de fomento para que sean aquellas las que puedan sostener la apertura económica en el futuro próximo.

Las oportunidades, premios y exenciones de esos programas benefician a las empresas, pero pierden efectividad al exigir parámetros que la mayoría de las empresas con potencial exportador no poseen, por lo que sería recomendable hacerlos acordes a las características predominantes de la planta empresarial en nuestro país.

En cuanto a las actividades de promoción, realmente falta una mayor difusión de las mismas puesto que los eventos que se anuncian por radio y televisión son escasos y con poca información de relevancia lo que provoca cierta apatía a los mismos, pero como resultan de gran importancia para las empresas productoras del país acuden a las dependencias encargadas de estas funciones con muy poco margen de maniobra y de información, dejando pasar el tiempo que podrían aprovechar para preparar su participación en el mismo y ser asesorados por las instancias promotoras, entonces uno o dos días antes comienzan a interesarse siendo ya muy tarde, por lo que la mayoría de las veces la intervención empresarial no es la esperada ocasionando que en el próximo evento muchos empresarios no asistan al mismo por los pobres resultados obtenidos; por lo tanto, habrá que redefinir las actividades que a nivel doméstico realizan la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco Nacional de Comercio Exterior y otras organizaciones de tipo privado para integrar planes de acción que involucren directamente a las consejerías comerciales y/o representaciones del país, ya que a través de las mismas en lugar de incrementar la captación de oportunidades comerciales para las exportaciones de empresas mexicanas disminuyen, por lo que se requiere de optimar la participación de las autoridades encargadas de la promoción de las exportaciones mexicanas en campos tales como la información, asesoría y captación sobre perfiles de mercado, tratados de comercio, demanda y oferta externa potencial, localización de nichos de mercados, clientes potenciales, asesoría legal, cursos básicos sobre el tema; para que al beneficiar a las empresas domésticas, éstas puedan convertirse en exportadoras permanentes para así subsanar los problemas que aquejan a ese sector en particular y a la economía mexicana en general.

Tal vez, la principal carencia de las empresas mexicanas radica en la inexistencia de una oficina encargada del comercio exterior en las mismas y por ende de sus ventas internacionales, esto se debe al tamaño de las empresas de nuestro país que son esencialmente micro, pequeñas y medianas impidiéndoles incrementar el volumen de su producción para satisfacción del mercado doméstico y/o extranjero. Es aquí donde es conveniente subrayar que el grado organizacional en la estructura empresarial no es el adecuado por el capital del que se dispone aunque siempre éste puede incrementarse debido a una ardua labor de ventas.

Por eso hace falta capacitación sobre cómo organizar tal oficina o departamento respecto a la fijación de objetivos y las diversas rutas y actividades disponibles para su consecución, derivadas de una división más homogénea del trabajo y la autoridad que habrá de coordinar los resultados.

Entre las actividades que habrán de incorporarse en las empresas están los estudios de comercialización externa de los productos a partir de las condiciones predominantes de los mercados destino de sus exportaciones, con el objeto de incrementar las ventas externas a través de la promoción internacional, contribuyendo a la competencia externa y conllevando a la reinversión de las ganancias para su utilización en mejoramiento del equipo y planta productiva, de los recursos

humanos, al contemplar a los mercados externos como un conjunto de clientes reales o potenciales de un producto de exportación creado domésticamente

Así, en primer lugar, habrá que incrementar las ventas a nivel interno para poder reinvertir en la planta y equipo que permitan que parte de la producción se dedique a los mercados externos a cargo de una sección dentro del organigrama de la empresa para recibir pedidos, evaluar costos, extender cotizaciones de precios, determinar los canales de distribución, los procedimientos de tramitación y cuestiones inherentes a las reglas de marcaje y de comercio internacional así como la de pagos y actividades que aseguren el cumplimiento de los pedidos de exportación.

La formación de un departamento de comercio exterior es el primer paso de la modernización formal de cualquier empresa y por lo mismo hay que darle la real importancia que merece como tal. A grandes rasgos, el departamento de comercio exterior deberá tener cierto grado de autonomía derivada del conocimiento del sistema de ventas internacionales a través de mecanismos internos de comercialización externa, además de hacer de las actividades de exportación una actividad permanente con productos susceptibles de venderse efectivamente en los mercados externos, con una buena capacidad administrativa que hará que las empresas puedan responder a las necesidades demandadas en los mismos por medio de la reunión de información referente a cuestiones arancelarias, permisos y, en general, a lo concerniente a la legislación del comercio exterior, tráfico (embarques, seguros, finanzas y agentes aduanales), finanzas (créditos, mecanismos de cobro, etc.) y promoción y ventas (informes de las cualidades del producto y sus ventajas y del prestigio de la empresa productora) esto mediante diversos esquemas de asociación interempresarial, que tengan como fin último el incremento de los volúmenes de exportación, como lo son las empresas comercializadoras, las integradoras y las maquiladoras que lleven a la práctica todas esas cuestiones

Asimismo, algunas empresas mexicanas tendrán que decidir entre su participación en el mercado doméstico y el mercado externo de frente a su incapacidad de mantener actividades en ambos lados a causa, principalmente, de la falta de financiamiento, provocando el freno de la modernización de la planta productiva

Al faltar el financiamiento las empresas no tienen recursos para incrementar sus volúmenes de producción o adquirir tecnología de punta para modernizar sus procesos productivos. Aquí hay que observar realmente una distribución muy estricta del financiamiento otorgado por el BANCOMEXT y la NAFIN debido a que no se quieren correr riesgos demasiado altos porque el capital disponible es restringido a la reunión de determinados requisitos. A nivel interno, si bien es cierto que el crédito no está disponible para todos las empresas, se reconoce que ambas instituciones funcionan como garantes o avala de éstas, al desempeñar el primero un papel más bien externo donde capacita, asesora y financia a los exportadores, tanto directos como indirectos, y la segunda una función orientada hacia el espacio interno al proporcionar los fondos que se utilizan para modernizar la planta productiva del país.

De esta forma, es prioritario apoyar a las empresas exportadoras en las etapas de pre y post-exportación, principalmente porque de esa manera se pueden otorgar servicios que demostrarán al cliente la eficiencia y la confiabilidad con que operan. Así que con un financiamiento adecuado se podrán incrementar sus niveles de competitividad y productividad, tanto en el mercado nacional como en el internacional, con las ventajas de que a largo plazo pueda el gobierno federal mexicano financiar

el comercio exterior constantemente, debido a que se buscará explotar los ingresos obtenidos por medio del factoraje y la burSATIALIZACIÓN de títulos de las instancias encargadas del financiamiento en el país.

Las medidas gubernamentales para el comercio exterior, en general, presentaron buenos resultados ya que se han empleado en diferentes conjuntos de acciones con el objetivo de que se estrechen los lazos que coadyuvan a incrementar los volúmenes de intercambio comercial con otros países, debido esencialmente a que el mapa geoeconómico mundial se ha sostenido en un poder orientado a ejercerse a través de una hegemonía no concéntrica.

Al entrar a la parte particular de la Estrategia que nos ocupó observamos que, al iniciar negociaciones comerciales internacionales, la posición de las partes involucradas deberá estar vinculada con la satisfacción de los intereses de compra-venta internacional de bienes y/o servicios a raíz de la discusión de precios, calidades, pagos, entregas, distribuciones y aspectos financieros, de transporte y otros, estipulados por escrito dentro de los instrumentos que le darán obligatoriedad de cumplimiento, es decir, a través de tratados de origen comercial entre países, grupos de países o regiones geográficas enteras.

Para México, este tipo de acuerdos se contemplaron de forma tal que resultaron un campo fértil para un proceso de aprendizaje de los procedimientos de comercio internacional, en el cual nuestro país lleva doce años de participar activamente por lo que se le considera relativamente inexperto en esas cuestiones, fundamentalmente porque todavía no alcanza la madurez suficiente para lograr la manera más aceptable de que sus productos puedan entrar a diversos mercados con las menos restricciones posibles en un ambiente externo cada día más proteccionista y porque tuvo un período de adaptación a las reglas del comercio internacional prácticamente nulo, por lo que sus empresas y recursos humanos no dispusieron de tiempo para obtener la capacitación y la experiencia ante las nuevas circunstancias de los intercambios comerciales externos.

Hasta aquí hemos afirmado que el multilateralismo de origen económico y comercial ha permanecido inactivo, con serias probabilidades de desaparecer completamente, para dar cabida a negociaciones comerciales más limitadas de orden regional dentro de la tendencia económica más actual de Conformación de Bloques Económicos a nivel mundial.

En este ambiente, la realidad en las distintas áreas geográficas que se han abordado cambia drásticamente por factores tanto internos como externos asociados a sus propias esferas económica, comercial, cultural, social, etc.

Bajo estas condiciones, en Norteamérica hemos observado que el comercio intrarregional se ha incrementado pero no se ha logrado reducir la brecha de desarrollo que separa a nuestro país de sus socios norteamericanos, por lo tanto, podemos argumentar que esta zona se encuentra en un estado de franca evolución para preparar su ofensiva comercial ante la competencia de bienes y servicios provenientes de Europa o Asia.

Sin lugar a dudas, el mercado norteamericano es muy importante para México pues hay una permanente demanda de nuestra producción. Sin embargo, con el TLC para América del Norte se demostró que no sólo por haber negociado con dos economías, ciertamente de las más avanzadas, se

iba a acceder a mejores niveles de vida que ubicaran al país dentro del grupo de países desarrollados con menores problemas de ese tipo y con mayores índices de exportaciones; aunque hay que reconocer que existe una gran complementación entre los tres mercados que en el futuro es lo que más habrá de explotarse, del mismo modo en que se deberá preparar a nuestros representantes para dominar el manejo de las legislaciones de nuestros dos socios norteamericanos, en cuanto a comercio exterior se refiere, para conseguir una actuación más sólida en las negociaciones e intercambios comerciales de la región.

Resulta importante destacar que en la zona norteamericana después de existir cierta interdependencia de tipo comercial, se avanza hacia una de índole social, ejemplo de ello ha sido la preocupación de los EUA por mantener la estabilidad económica en México para asegurar su propia seguridad nacional o, incluso, situaciones que propicien embates de origen migratorio, que en determinadas circunstancias podrían desbalancear la economía estadounidense y cerrar uno de los mercados-destino de sus exportaciones. Ejemplos claros de esta situación son la actual atención que se le presta a las acciones implementadas por nuestra nación en cuanto al control del tráfico de drogas, a través de la polémica "certificación", cuyas connotaciones políticas traspasan gravemente los límites de la soberanía mexicana, asimismo la entrada en vigor de una nueva Ley de Inmigración Estadounidense, amenaza con deportar masivamente a más de cinco millones de trabajadores mexicanos que se encuentran de forma irregular en ese país, lo cual acarrearía serios problemas para la planta productiva mexicana ante la visible incapacidad de otorgar un empleo a cada uno de esas personas, cuando actualmente se están (apenas) recuperando los empleos perdidos durante la crisis económica. Sin embargo, se considera que de no haber existido el TLC tal crisis económica y financiera en nuestra nación se hubiera prolongado aún más, al no contar con dos mercados donde se demandan en gran medida las exportaciones mexicanas y con los superávits comerciales que se derivan de esas ventas, por lo que se observa que en los próximos años se seguirá la misma orientación.

Por su parte, la Unión Europea por su mismo dinamismo económico-comercial, ha resultado muy difícil de manejar para la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano puesto que se ha tornado en una zona francamente proteccionista aunque, poco a poco, se ha ido abriendo a un intercambio comercial más estrecho con nuestro país, además de la cooperación en los campos científico, técnico y financiero.

De esta forma, el hecho de que la naturaleza comercial de la Unión Europea sea una sola le proporciona muchas ventajas a nuestro país, porque sólo se tendrá que sujetar a un solo código de normas para quince países a la vez. Sin embargo, la región europea se encuentra aún muy preocupada por la consolidación de su propia estructura, que está dirigida a la integración de los mercados de la gran mayoría de los países de ese continente. En ese aspecto, México ocupa una prioridad un tanto marginal para Europa debido a que no importa grandes volúmenes de bienes y/o servicios de nuestra nación y, por lo tanto, no lo necesita para satisfacer las necesidades de los consumidores de sus mercados.

Así, se apreció que Europa, en cuanto a sus flujos comerciales, se alejó de México por la negociación del TLC para América del Norte, que obstaculiza de cierta manera la entrada de sus productos en México, por eso hay el interés de establecer un acuerdo comercial, económico, político y cultural que pretenda aprovechar la posición geográfica mexicana para introducirse en Norte y

Latinoamérica y obtener mayores índices de exportación; por el lado mexicano, con este acuerdo se persigue el lograr que las barreras a la entrada de nuestros productos sigan un camino dentro de un marco institucional que las reduzca en lugar de incrementarlas para conseguir un marcado incremento de los flujos científico-técnicos y de cooperación.

Para México, de celebrarse tal acuerdo con la Unión Europea, junto con las acciones instrumentadas en la región asiática representarán la participación en los dos frentes más dinámicos comercialmente hablando: la zona pacífica y la atlántica del norte, con lo cual se buscará poner en práctica la experiencia adquirida en los diferentes acuerdos comerciales y de otra índole en medio de diferentes procesos de apertura de mercados, de utilización dinámica en los hábitos del comercio internacional y de captación de inversiones.

En lo que respecta a la Cuenca del Pacífico Asiático (CPA), la estructura de su mercado permite a México acceder a niveles elevados de inversión por los excedentes financieros que presentan los principales países de esa zona, además es un buen mercado para nuestras exportaciones puesto que su perfil arroja resultados cuya heterogeneidad ofrece muchas oportunidades de venta a los productos mexicanos.

En este contexto, se espera que en el mediano plazo los intentos de integración comercial de esta región se habrán de consolidar, donde México fungirá como miembro fundador en los ya incipientes esquemas de complementación económica, gracias a que está ubicado en el ranking zonal como una nación de reciente industrialización; lo que habrá de aprovecharse para que en las negociaciones internacionales futuras se tome un papel más fuerte que en las demás regiones geográficas de la misma naturaleza en las que se participa.

Probablemente, la actual participación mexicana en los foros de la CPA proporcione, a largo plazo, las bases para que se alcance la estructura económica que se requiere para intervenir con éxito en un intercambio comercial permanente en esa zona, a través de un arduo trabajo que compete de forma determinante al sector privado y al gubernamental haciendo que nuestra nación sea receptor de inversiones que contribuyan a modernizar la planta productiva mexicana orientada hacia actividades de exportación, principalmente en zonas de la costa pacífica. Esto se pretende alcanzar con el objetivo de evitar la triangulación de los intercambios comerciales que tanto afectan a la economía mexicana en general, ya que las empresas buscan reiteradamente ser exportadoras directas para ofrecer sus bienes y servicios con menores costos de producción y mayores niveles de competitividad, capacitación, integración de las cadenas productivas que promuevan la penetración de los mercados asiáticos.

Asimismo, el acuerdo, en ciernes, con el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) permitirá a México tener elementos con los cuales podrá sustentarse el crecimiento y el desarrollo económicos, con miras a convertirse en una plataforma prioritaria para nuestro país ya que en esa zona geográfica se mantendrán intercambios de todo tipo, desde los tecnológicos hasta los comerciales pasando por los financieros, al desplazarse el dinamismo económico mundial del Océano Atlántico al Océano Pacífico, manteniendo una participación ineludiblemente fuerte en ese frente amén de su incursión en los mercados norteamericanos, europeos y latinoamericanos.

Para terminar con las zonas geográficas aludidas diremos que América Latina enfrenta graves problemas derivados de los exorbitantes montos de sus deudas externas, que se han convertido en un

lastré que impide que las economías de esta región presenten grandes estructuras de exportación (con contadas excepciones) que permitirían el logro de una mayor variedad de producciones especializadas de acuerdo a la capacidad de cada país y de sus ventajas comparativas y competitivas disponibles.

Aquí, destaca que la vocación panamericana aun no se pierde aunque, actualmente, presente comportamientos de tipo regional como pueden ser el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), el Grupo de los Tres (G-3), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), etc. De ésta parte la idea de conjuntarlos en un solo mecanismo, a través de la Iniciativa de las Américas, pareciendo ser así el logro final de la idea de integración comercial continental bajo la batuta de los mercados norteamericanos (incluido México).

Sin embargo, ha sido particularmente difícil el intercambio comercial en la zona, puesto que sus producciones no son complementarias y si rivales en los mercados con grandes volúmenes de consumo, de este modo, México gracias a su actuación en los acuerdos de comercio en América Latina se ha convertido en una de sus economías más fuertes, por lo que dispone de un gran poder de negociación comercial y con lo cual los productos mexicanos encuentran grandes nichos de mercado en esta región, que aunque con bajos niveles de intercambio son casi seguros.

El papel preponderante de México en América Latina se consolidará como consecuencia de su inclusión en el TLC norteamericano, lo que significa una gran ventaja de comercialización para sus productos, en comparación a los latinoamericanos que ahora tienen grandes restricciones de entrada, principalmente al mercado estadounidense.

En este ambiente, se buscará consolidar los diversos lazos comerciales con los Bloques Económicos prioritarios para el país a nivel mundial debido a que se ha reiterado el propósito de ampliar el destino de nuestras exportaciones y, con ello, lograr que los déficits en balanza comercial se conviertan en un fenómeno coyuntural y esporádico a mediano plazo.

Así, concluyendo, es necesario puntualizar que el Comercio Exterior Mexicano debe ser continuo y no sexenal, desvinculando de esa forma el desarrollo del sector externo de la economía doméstica en general, para obtener mayores beneficios en el desarrollo autónomo del primero, por lo cual se centró en la creación, por parte del gobierno, de un entorno de desarrollo y apoyo a las empresas en el contexto interno y de consolidación de relaciones comerciales que le aseguren el acceso a los productos mexicanos hacia mercados internacionales en un contexto externo.

Se asegura que el éxito de la Estrategia de Comercio Exterior que nos ocupa se cimentó en las reformas macroeconómicas del Salinato, pero aún faltan políticas que reformen la estructura productiva, de puertos, la legislación laboral, modernización aduanal, impuestos internos, etc., eliminando cuellos de botella en la capacitación productiva e infraestructura, la tecnología e internacionalización de los procesos productivos, que permitirán fortalecer la inserción mexicana a las corrientes de intercambios internacionales contemplando y analizando arduamente las tendencias del comercio internacional.

Como consecuencia de lo anterior, se considera que México ha adecuado su legislación para dar cabida a una mayor interacción económica a través de la Conformación de Bloques Económicos Regionales con sus políticas de desregulación y apertura económicas, provocando que nuestro país

adquiera nuevas condiciones que le otorguen mayores beneficios en sus intercambios comerciales, lo que a la postre elevará la productividad mexicana. Aunque a lo largo de la inserción mexicana a los distintos Bloques se observa constantemente el insuficiente desarrollo económico y comercial, una relativa baja calidad y una ineficiencia en los procesos productivos y en su infraestructura física, principalmente en lo que se refiere a las comunicaciones y transportes (puertos, ferrocarriles y telecomunicaciones). Por lo tanto, sólo con una bien estructurada Estrategia de Comercio Exterior Mexicano se podrá contar con sectores económicos competitivos a nivel internacional para que todos esos impulsen el empleo, el aprendizaje y el aprovechamiento tecnológico. En México se debe apoyar la estructuración de una nueva Política Industrial que fomente la competitividad de los productos del país con una Estrategia de Especialización Comercial.

Entonces, durante la presente administración hay que reconocer que el Programa de Emergencia Económica logró sus objetivos, después de que la crisis económica y financiera finiquitara todos los avances logrados en esas materias, aunque con un gran costo social, por lo que para revertir tal situación tan dañina deberá convertirse en la línea del Plan Económico y Comercial de los próximos años considerando el apoyo a la producción y a la creación de empleos como prioritarios para la economía mexicana.

No hay que soslayar que fue por el ajuste del sector externo, por lo que nuestras exportaciones crecieron beneficiando a la balanza de pagos con superávits en la balanza comercial, pero con una clara falta de voluntad para formar un organismo coordinador único para el comercio exterior.

Se recomienda la creación de un organismo coordinador del Comercio Exterior Mexicano ya que no es posible que la legislación del comercio sea competencia exclusiva del Poder Ejecutivo con la ratificación o desaprobación del Senado, en este caso hay que darle mayor énfasis a los intereses que las empresas tienen para apoyar su correcta expansión y modernización y, por ende, creen empleos que cubran la demanda existente actualmente y, por ejemplo, mantengan un equipo especializado que apoye al gobierno en las negociaciones comerciales internacionales para mantener una acción en ellas más agresiva y se pueda defender efectivamente a los productores nacionales ante prácticas desleales o actitudes que lesionen la incursión de exportaciones mexicanas en los mercados internacionales.

Una de las metas más apremiantes de la administración Zedillista será la de consolidar la imagen de un México que puede y sabe intervenir en negocios de exportación, esto se debe a que las perspectivas futuras del país en los renglones económico y financiero son bastante buenas, si tomamos en cuenta que se esperaba una recuperación con resultados palpables aproximadamente hacia finales de siglo y ahora cuando apenas han transcurrido dos años se han obtenido una serie de acontecimientos favorables, como lo pueden ser: los constantes superávits en la balanza comercial, en las reservas internacionales del Banco de México, los futuros pagos de los préstamos obtenidos de la Reserva Federal y del Tesoro de los EUA, así como los del Fondo Monetario Internacional y países solidarios, con lo que se liberarán las facturas petroleras otorgadas en garantía de pago y se recuperará la confianza en los mercados financieros, entre las más importantes.

Los éxitos de la administración actual aún son recientes para evaluar si tienen o no un sustento real y sólido, se esperará que sí, pues de lo contrario, no se podrá superar efectivamente el status de

nación en desarrollo. Sin embargo, al percatarnos de los cortos alcances que a nivel nacional e internacional tiene la estructura empresarial exportadora, quedan en el aire varios cuestionamientos como el hecho de ¿qué se puede esperar de los múltiples acuerdos comerciales negociados por México?, si la economía interna pasa por graves atrasos que llevará varios años subsanar y ¿hasta dónde la estructura productiva mexicana orientada a las exportaciones puede ser competitiva y satisfacer las necesidades de infinidad de mercados? si no se cuenta con una sólida estructura que se encargue de localizar esos requerimientos externos y especializar a sus empresas en mayores intercambios comerciales a nivel mundial sin descuidar su entorno nacional.

Incertidumbre, es lo que se contempla para los próximos años puesto que nuestra economía está sujeta a los vaivenes externos ajenos a las políticas locales implementadas para lograr hacer del Comercio Exterior la locomotora del desarrollo y crecimiento económico de México.

Al evaluar en conjunto la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano desde 1988 y hasta el momento se reafirma, con los resultados obtenidos durante la administración Salinista y la actual, que se sigue siendo una economía denominada capitalista dependiente en transferencia tecnológica, inversiones, etc. arrastrando defectos estructurales como la alta concentración de la riqueza en determinados sectores aunque la crisis suscitada a partir de 1995 haya afectado en mayor o menor medida a toda la economía, además de problemas que antes se consideraban coyunturales, como la inestabilidad política, sean actualmente de naturaleza estructural, por lo tanto, se observa una falta de tal Estrategia ya que se necesita que los avances obtenidos a nivel macroeconómico se traduzcan en beneficios para el campo microeconómico, es decir, en todos los bolsillos de la población productiva para que pueda obtener una mejor satisfacción de sus necesidades básicas.

De acuerdo a lo anterior y con el fin de demostrar el objeto de este estudio se afirma que, partiendo de una aceptable presencia de México en los mercados externos, se pueden aprovechar sus ventajas comparativas y competitivas a través de la revisión de la Estrategia de Comercio Exterior, con el fin de identificar los pros y contras que permitan proponer alternativas para su perfeccionamiento acordes a las necesidades de nuestro país, en cuanto a competitividad y desarrollo económico, dentro de un marco de Conformación de Bloques Económicos Regionales.

Por lo tanto, la lógica que se desarrolló tiene base en el Diagrama del Comercio Exterior Mexicano partiendo de la ubicación de los objetivos generales que persigue en su actuación internacional nuestro país, como lo son: la preservación y firtalacimiento de la soberanía nacional; el apoyo al desarrollo económico, político y social del país fundamentando la mejor inserción de México en el mundo; la protección de los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero; el apoyo y promoción de la cooperación internacional en todos sus aspectos y la promoción y cambio de la imagen de México en el exterior.

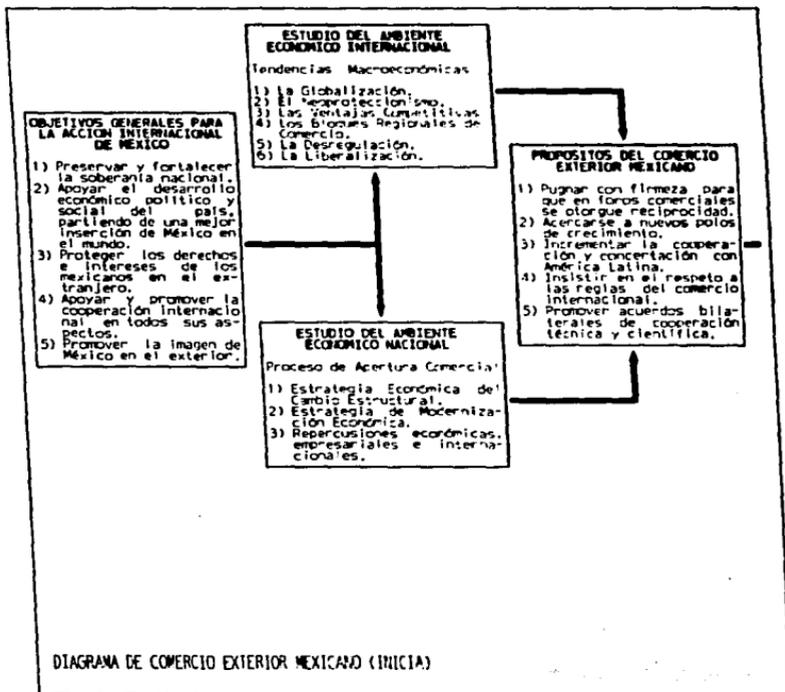
En conjunto, con esto se hace indispensable el estudio del ambiente económico tanto nacional como internacional debido a que se consideran necesarias las tendencias macroeconómicas internacionales como la Globalización, el Neoproteccionismo, etc. para instrumentar el proceso de apertura comercial y las diferentes estrategias económicas encaminadas a su perfeccionamiento ocasionando diversas reacciones a nivel económico, empresarial e internacional, las cuales determinaron los propósitos del Comercio Exterior Mexicano, esto es, el exigir con firmeza que en todos los foros comerciales se otorgue a México la reciprocidad, el acercamiento a nuevos polos de

crecimiento como la Cuenca del Pacífico; el incremento de la cooperación en América Latina; el vigilar el respeto a las reglas del comercio internacional y la promoción de acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica y científica, simultáneamente, se identificaron los beneficios que le ofrece el Comercio Internacional entre los que destacan las mayores ganancias que otorgan los intercambios comerciales; los mejores precios; la libre empresa; la libre competencia; la creación de infraestructura física; el financiamiento externo y la identificación de sectores competitivos y especializados.

De esta forma, se logró determinar que la Estrategia de Comercio Exterior Mexicano requería de estudiarse desde dos perspectivas, una general y otra particular; la primera identificando las medidas en apoyo al comercio exterior, donde destacan los instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas (PITEX, ALTEX, ECEX, DRAW BACK, COMEX y SINPEX), se señalan las actividades de promoción de las exportaciones mexicanas (ferias, exposiciones, misiones y consejerías) y enfatizan los esquemas de financiamiento a las empresas exportadoras por parte de NAFIN y BANCOMEXT. La segunda se encargó de ubicar el potencial de cada Bloque Económico Regional como mercado para productos mexicanos, determinando la trayectoria de las relaciones comerciales entre México y los países integrantes de cada región geográfica y definiendo las líneas de acción estratégicas del Comercio Exterior dentro de cuatro zonas geográficas a saber: América del Norte, Unión Europea, Cuenca del Pacífico Asiático y América Latina.

En Norteamérica se destaca la estrecha relación histórica México-EUA y la incipiente relación comercial con Canadá representando una zona con un creciente dinamismo a nivel mundial al conjuntar un mercado potencial de 360 millones de consumidores. En la zona europea hay una constante relación centrada en España, Alemania e Inglaterra, ubicándose como el segundo socio comercial de México y como el paradigma a seguir en la actual Conformación de Bloques Económicos. Por su parte, en la Cuenca del Pacífico Asiático existe una participación mexicana activa en sus principales foros empresariales, cooperacionales y económicos, especialmente en el APEC, al mismo tiempo en que sirve de ejemplo para la reactivación económica mexicana. Por el lado latinoamericano, la zona en general pasa por graves problemas económicos, políticos y sociales, sirviendo de contrapeso a la concentración en el mercado estadounidense de los intercambios comerciales de México, principalmente porque centra su atención en países como Chile, Venezuela, Colombia y los que forman el MERCOSUR.

En el mismo sentido, tanto la Estrategia General como la Particular de Comercio Exterior Mexicano presentan como perspectivas el equilibrio de la economía interna para apoyar las medidas de comercio exterior y la continuidad de las políticas de apertura y de negociación de acuerdos de libre comercio, respectivamente. Mientras que en América del Norte se espera la consolidación del TLC y convertirse en el puente de acceso comercial con América Latina, en la Unión Europea se iniciará la negociación de un acuerdo económico, comercial y político con México; en la Cuenca del Pacífico Asiático se contempla la formación de un Área de Libre Comercio para el 2020 donde México habrá de participar y, por último, América Latina entra en planes para formar un Área continental de Libre Comercio para 2005 (Ver Diagrama de Comercio Exterior Mexicano).



**BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

- Mayores ganancias.
- Mejores precios.
- Libre Empresa.
- Libre Competencia.
- Creación de infraestructura.
- Financiamiento externo.
- Identificación de sectores competitivos y especializados.

**ESTRATEGIA GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

Definición de medidas en apoyo al comercio exterior.

Destacar los instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas (PIIFX, ALIFEX, ELEY, INAW BALK, COMEX, SIMFEX).

Señalar las actividades de promoción de las exportaciones mexicanas (Ferias, exposiciones, misiones, consejerías).

Enfatizar los esquemas de financiamiento a las empresas exportadoras por parte de NAFIN y BANCOMEX.

**PERSPECTIVA:**  
EQUILIBRAR LA ECONOMÍA PARA APOYAR LAS MEDIDAS DE COMERCIO EXTERIOR.

**ESTRATEGIA PARTICULAR DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

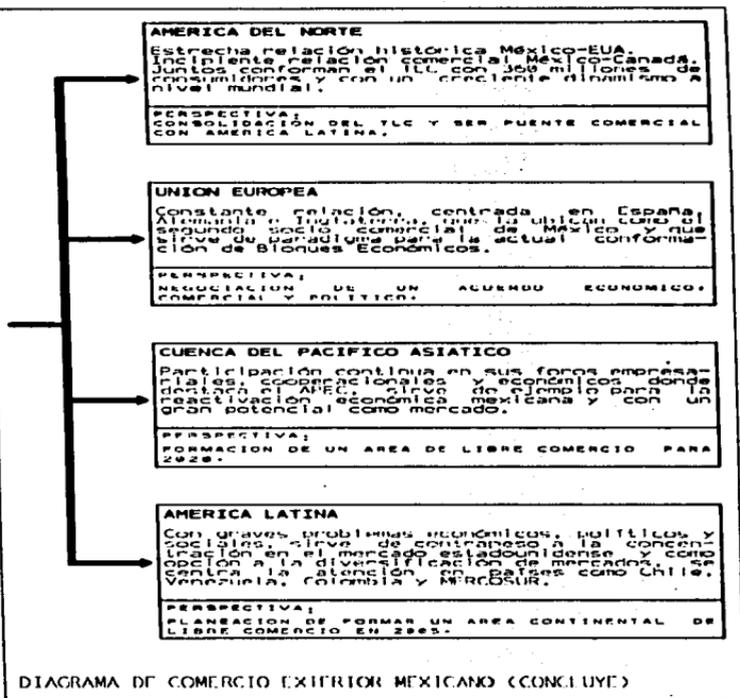
Dentro de cada Bloque Económico Regional, ubicar su potencial como mercado para productos mexicanos.

Determinar la trayectoria de las relaciones comerciales entre México y los países integrantes de cada región geográfica.

Definir las líneas de acción estratégicas del comercio exterior mexicano dentro de los mercados establecidos.

**PERSPECTIVA:**  
CONTINUAR CON LA POLÍTICA DE APERTURA Y NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

DIAGRAMA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO (CONTINUA)



**BIBLIOGRAFÍA GENERAL.**

- AGLIETTA, Michel y BRENDER, Antón** "Globalización Financiera: Fundamentos y Consecuencias", en **MONETA, Carlos Juan (Comp)** Las Reglas del Juego: América Latina, Globalización y Regionalismo Buenos Aires, Corregidor, 1994 pp. 49.
- AHO, Michael y OSTRY, Sylvia** "Bloques de Comercio ¿Política Pragmática o Problemática?", en **ÁNGELES, Luis** Los Desafíos de la Globalización, Economía Mundial y Sociedades Nacionales, México, PRI, 1990 pp 81-93.
- ALARCON González, Diana y ZEPEDA Miramontes, Eduardo** Liberalización Comercial, Equidad y Desarrollo Económico México, Fundación Friedrich Ebert, 1992. 112 pp.
- ARELLANO García, Carlos** Derecho Internacional Público II México, M. A. Porrúa, 1989. pp. 700-701.
- ARGÜELLES, Antonio** El Nuevo Modelo de Desarrollo Económico México, M. A. Porrúa, 1994. 29 pp. (Textos para el Cambio núm. 13)
- ASPE Armella, Pedro** La Economía Mexicana Pasado Inmediato, Tendencias Actuales y Perspectivas, en **SEMINARIO de Perspectivas de la Economía Mexicana y Oportunidades de Inversión**, Nueva York, NIEF, 1987
- ÁVILA Díaz, Antonio, et. al** "México TLG y las Relaciones con América del Norte", en **PARTIDO Revolucionario Institucional México en la Economía Mundial** México, PRI, 1993 vol. I. pp. 113-122.
- AYZA, Juan; FICHET, Gerard; y GONZÁLEZ, Norberto** América Latina, Integración Económica y Sustitución de Importaciones Comisión Económica para América Latina, CEE, México, 1975. 232 pp.
- BALASSA, Bela A.** Teoría de la Integración Económica UTEHA, 1964, México.
- BANCA Serfin** VII Seminario de la Cuenca del Pacífico, Los Mares no Separan, nos Unen México, Banca Serfin, 1989. 97 pp
- BENEJAM, María Antonieta** La Cuenca del Pacífico, Estados Unidos, y la Nueva Hegemonía Mundial, México, Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América-UNAM, 1991. 106 pp.
- BERGSTEN, Fred** America in the World Economy. A Strategy for the 1990's Institute for International Economics, Washington, 1988
- BHAGWATI N., Jagdish** "Multilateralismo y Regionalismo en la Política Comercial Internacional", en **VEGA Cánovas, Gustavo (Coord)** México ante el Libre Comercio con América del Norte, México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 61-69.

- BUENO y Ziri6n, Gerardo. "Las Relaciones Comerciales México-Jap6n", en ALZATI, Fausto (Coord.), México en la Economía Internacional México, Diana, 1989 pp. 247-266.
- BUENO, Gerardo M. "Las Opciones de Negociación Comercial de México", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.), México ante el Libre Comercio con América del Norte México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991 pp. 111-116
- BUSTAMANTE Roldán, Jorge, URDINOLA, Antonio J. y ECHAVARRIA, Juan José. La Apertura Económica, Bogotá, Fundación Friedrich Ebert de Colombia, 1990. 40 pp. (Debatos de Coyuntura Económica 16)
- BUZO de la Peña, Ricardo. "México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El Ingreso a la Globalización de la Economía Mexicana", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords) La Nueva Relación de México con América del Norte México, UNAM-FCPyS-FE, 1994 pp. 119-137
- CAMPOS Aragón, Leticia. Crisis, Clase Obrera y Luchas Populares México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1988 pp. 9-49
- CAMPOS Aragón, Leticia. "La Política de Industrialización del Gobierno Actual", en RANGEL, José (Comp.) La Coyuntura Neoliberal a la Mitad del Período ¿Autónoma o Inducida? México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1993 pp. 135-145.
- CANTO, Manuel. "Las Transformaciones de la Gestión Gubernamental en México (o la cárcel de la heterodoxia)", en ANGUIANO, Arturo (Coord) La Modernización de México, México, UAM- Xochimilco, 1990. pp. 144-158
- CARMONA de la Peña, Fernando. "La Reinserción de México en la Economía Internacional", en RANGEL, José (Comp.) La Coyuntura Neoliberal a la Mitad del Período ¿Autónoma o Inducida? México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1993. pp. 63-87.
- CHACHOLIADES, Meltiades. Economía Internacional México, McGrawhill.
- CHANONA Bргуete, Alejandro. "Interdependencia vs Integración: Consideraciones Teóricas sobre la Integración Económica Formal entre México y Estados Unidos", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords) La Nueva Relación de México con América del Norte, México, FCPyS-UNAM-FE, 1994 pp. 33-48
- CHAUCA, Pablo Manuel. "Reflexiones en Torno al Cambio Estructural y la Liberalización de la Economía Mexicana", en TURNER Barragán, Ernesto, VARGAS Uribe, Guillermo y SÁNCHEZ Daza, Alfredo (Coords) Síposium Perspectivas de la Economía Mexicana, Globalización y TLC: Morelia, 1993 México en los Noventa, Globalización y Restructuración Productiva México, UAM-Azcapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993. pp. 97-107.
- CLAVIJO Quiroga, Fernando. "Diversificación de las Relaciones Económicas de México: Hacia la Cuenca del Pacífico", en PARTIDO Revolucionario Institucional. México en la Economía Internacional vol 2. México, PRI, 1993 pp. 59-93

- CÓRDOBA** Gutiérrez, Alberto, PEDRERO Nieto, Rafael, y RAMÍREZ Bonilla, Juan José. "La Globalización de la Economía de la Formación de Bloques Económicos a la Internacionalización de la Economía Mexicana" México, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán A.C., 1992. 119 pp.
- CÓRDOBA** Montoya, José. "La Reforma Económica en México", En ZADRESCH Z, Carlos *et. al.* México. Auge, Crisis y Ajuste México, ICE, 1993. Tomo III (Lecturas del Trimestre Económico núm. 73) pp. 421-439.
- CORONA** Guzmán, Roberto "Las Relaciones Comerciales en el Marco del Tratado Trilateral de Libre Comercio", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 407-420.
- DALE**, William B. "Financing and Adjustment of Payments Imbalances", en WILLIAMSON, John (Ed.). IME: Conditionality Washington, Institute for International Economics, 1983.
- DÁVILA** Pérez, Consuelo. "La Dimensión Política de la Relación entre México y Estados Unidos, 1989-1993", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 179-190.
- DEHESA**, Mario. "Interacción Económica entre México y Estados Unidos en una Etapa de Transición", en LECHUGA J y CHÁVEZ, F (Comps) Estancamiento Económico y Crisis Social en México, 1981-1988 México, UNAM-Azcapotzalco, 1989.
- DULTZIN** Dubin, Daniel. "La Integración Europea y las Relaciones entre México y la Comunidad Europea", en PARTIDO Revolucionario Institucional México en la Economía Internacional. México, PRI, 1993, vol 2 pp. 15-39.
- ESPINOSA** Villarreal, Oscar. "México y los NIC's", en PARTIDO Revolucionario Institucional. México en la Economía Internacional vol 2 México, PRI, 1993. pp. 125-140.
- ESPINOZA** Padierna, Luz Elena. "Nuevas Tendencias Teóricas en el Estudio de las Relaciones México-Estados Unidos (El Proyecto de Integración Hemisférica)", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 73-94.
- ESPINOZA** Padierna, Luz Elena. "Nuevas Tendencias Teóricas para el Análisis de las Relaciones México-Estados Unidos (Globalidad, Interdependencia e Integración)", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. vol 2 México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 109-120.
- FONDO** Monetario Internacional. División de Comercio y Pagos. El Resurgimiento del Proteccionismo. Washington, FMI, 1978. 126 pp. (Serie de Folletos 24-5).
- GABINETE** de Política Exterior de la Presidencia de la República. La Política Exterior de México en el Nuevo Orden Mundial. México, FCE, 1993. 234 pp.

- GARCÉS Contreras, Guillermo "La Participación de México en la Cuenca del Pacífico", en ÁLVAREZ Bejar, Alejandro y BORRERO, John La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico México, FE-UNAM, 1990 pp 17-27
- GARCÍA Bedoy, Humberto. Neoliberalismo en México. Características, Límites y Consecuencias. México, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente Centro de Reflexión y Acción Social, 1992. 143 pp. (Serie Contextos y Análisis Num 2)
- GARCÍA Moreno, Carlos y HERNÁNDEZ Ochoa, César E. "Neoproteccionismo y los Paneles como Mecanismo de Defensa contra las Prácticas Desleales", en MORALES Aragón, Eliezer y Consuelo DAVILA Pérez (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. vol. 2. México, UNAM-FCPys-EE, 1994 pp 85-108
- GARCÍA Parro, Jaime "América Latina frente al Panorama de la Economía Internacional", en ANGELES, Luis Desafíos de la Globalización, Economía Mundial y Sociedades Nacionales. México, PRI, 1990 pp 143-149
- GARZA Toledo, Enrique de la "Neoliberalismo y Estado", en LAURELL, Asa, Cristina (Coord.). Estado y Políticas Sociales en el Neoliberalismo. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992. pp. 59-73.
- GAYTÁN Guzmán, Rosa Isabel "Política Exterior y Política Comercial El Caso de México y Estados Unidos", en MORALES Aragón, Eliezer y DAVILA Pérez, Consuelo (Coords.). La Nueva Relación de México con América del Norte México, UNAM-FCPys-EE, 1994. pp. 421-438.
- GIL Díaz, Francisco. Apertura Comercial y Liberalización Interior en México 1985-1988. México, Cámara de Comercio Británica. A.C., 1987. 14 pp
- GÓMEZ Chiñas, Carlos "La Política Comercial y Estructura del Comercio Exterior México 1983-1992", en TURNER Barragán, Ernesto H.; VARGAS Uribe, Guillermo y SANCHEZ Daza, Alfredo (Coords.) Simposium Perspectivas de la Economía Mexicana, y Globalización y TLC. Morelia, 1993 México, en los Noventa, Globalización y Reestructuración Productiva, México, UAM-Azacapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993. pp. 131-140.
- GONZÁLEZ García, Juan "La Cuenca del Pacífico ¿Una Opción Real de Diversificación Comercial?", en TURNER Barragán, Ernesto H., VARGAS Uribe, Guillermo y SANCHEZ Daza, Alfredo (Coords.) Simposium Perspectivas de la Economía Mexicana, y Globalización y TLC. Morelia, 1993 México, en los Noventa, Globalización y Reestructuración Productiva, México, UAM-Azacapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993. pp. 109-129.
- GONZÁLEZ González, Guadalupe. "La Política Exterior de México (1983-1985): ¿Cambio de Rumbo o Repliegue Temporal?", en OLGA Pellicer (Ed.) La Política Exterior de México: Desafíos en los Ochenta. México, 1983. pp 241-271.

- GONZÁLEZ Souza, Luis "México y Estados Unidos a la Hora del TLC: 'Nueva' Era, Viejo Derrrotero", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords) La Nueva Estación de México con América del Norte. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 141-169.
- GONZÁLEZ, Guadalupe y SALAS, Federico "La Crisis Mexicana, las Negociaciones con el Exterior y el Impacto Probable en las Relaciones México-Estados Unidos, en CENTRO de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Cuadernos de Política Exterior Mexicana, Año 1, Núm. 1. México
- GURRÍA Treviño, José Angel "México y la OCDE", en PARTIDO Revolucionario Institucional México en la Economía Mundial México, PRI, 1993 vol 1 pp. 97-111.
- HARRIS, Niquel "Relaciones Económicas México-Estados Unidos en el Contexto Mundial", en ANGUIANO, Arturo (Coord.) La Modernización de México. México, UAM-Xochimilco, 1990. pp. 3-17.
- HELLFINDER, Gerald K. "Consideraciones sobre una Área de Libre Comercio entre Estados Unidos y México. Lecciones de la Experiencia de la Integración Económica entre Socios Desiguales", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.) México ante el Libre Comercio con América del Norte. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 255-278.
- HUERTA González, Arturo Liberalización e Inestabilidad Económica en México. México, Diana, 1992.
- IKLÉ, Charles Fred "Negociación", en SILLS, David L. Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales. Madrid, Aguilar, 1979. pp. 323-312.
- INVESTIGACIONES Básicas para el Fomento Industrial El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana. Alternativas para el Futuro Mexico, Diana, 1989. 175 pp.
- INVESTIGACIONES Básicas para el Fomento Industrial México ante la Cuenca del Pacífico. México, Diana, 1988. 173 pp.
- JIMÉNEZ Hernández, Dolores "Estados Unidos de América y Japón ante el Ingreso de México a la Cuenca del Pacífico", en INSTITUTO Matias Romero de Estudios Diplomáticos. La Apertura de México al Pacífico. México, SRE, 1990. pp. 7-28.
- LEVINE, Elaine "La Economía de Estados Unidos en el Marco de las Negociaciones del TLC, en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 369-379.
- LICHTENSZTEIN, Samuel y BAER, Monica. Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Estrategias y Políticas del Poder Financiero. México, Ediciones de Cultura Popular, 1987. 206 pp.
- LÓPEZ Portillo, Oscar Franco. "Los Servicios Financieros en las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 481-495.

- LOYOLA Alarcón, J. Antonio. Desafíos de la Economía Mexicana. Análisis, Perspectivas e Implicaciones. Futuro del Desarrollo Económico. México, ECASA, 1989. 215 pp.
- LOZOYA, Jorge Alberto. "La Cuenca del Pacífico. Retos y Oportunidades para México", en ROETT, Riordan (Comp.). Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México, SXXI, 1991. pp. 165-171.
- LURSELLI Fernández, Casasio. "México en la Dinámica del Pacífico", en PARTIDO Revolucionario Institucional. México en la Economía Internacional vol. 2. México, PRI, 1991. pp. 95-109.
- MACÍAS Macías, Ana Laura. "Cambios en la Política de Comercio Exterior de México 1989-1993. El Caso del Sector Manufacturero", en MORALES Aragón, Eliezer y DAVILA Pérez, Consuelo (Coord.). La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCPyS-FE, 1994. pp. 439-460.
- MALPICA de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT? Las Consecuencias Prácticas del Ingreso de México al Acuerdo General. México, Grijalbo, 1988. 1014 pp.
- MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. "Las Relaciones Comerciales de México con la Unión Europea: Oportunidades y Retos en el Mercado Único Europeo", en PINÓN Antillón, Rosa María (Comp.). De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Único a Maastricht). México, UNAM-FCPyS, 1994. pp. 71-85.
- MARTÍNEZ, Gabriel y FÁRBER, Guillermo. Destregulación Económica (1989-1993). México, FCE, 1994. 313 pp.
- MELLER, Patricio. "América Latina en un eventual mundo de Bloques Económicos", en BUTELMANN, Andrea y Patricio MELLER. Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90. Elementos para el Debate. Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, 1992. pp. 25-68.
- MÉNDEZ Morales, José Silvestre. Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana. 100 Preguntas y Respuestas. México, Panorama, 1995. 140 pp.
- MILLÁN B., Julio A. "La Cuenca del Pacífico. Perspectivas y Acciones para México", en PARTIDO Revolucionario Institucional. México en la Economía Internacional vol. 2. México, PRI, 1993. pp. 111-123.
- MILLÁN, Julio. La Cuenca del Pacífico. México, FCE y NAFIN, 1992. 204 pp.
- MIOTTI, Luis y QUENAN, Carlos. "Globalización, Regionalización y Competitividad tecn-industrial", en MONETA, Carlos Juan (Comp.). Las Reglas del Juego. América Latina, Globalización y Regionalismo. Buenos Aires, Corregidor, 1994. pp. 91-126.
- MONETA, Carlos Juan. "El Proceso de Globalización. Percepciones y Desarrollos", en MONETA, Carlos Juan (Comp.). Las Reglas del Juego. América Latina, Globalización y Regionalismo. Buenos Aires, Corregidor, 1994. pp. 147-166.

- MORALES Aragón, Eliezer "La Globalización en México ¿Mito o Realidad?", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCEP-S-FE, 1994 pp. 95-118
- MORICI, Peter. "Regionalismo en el Sistema Internacional de Comercio y las Relaciones México-Estados Unidos", en VEGA Cárvas, Gustavo (Coord.) México ante el Libre Comercio con América del Norte. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 71-91.
- MOYA Palencia, Mario "La Apertura de México al Pacífico: Relaciones Bilaterales y Multilaterales con los Países de la Cuenca", en INSTITUTO Matías Romero de Estudios Diplomáticos. La Apertura de México al Pacífico. México, SRE, 1990 pp. 79-94
- OLLOQUI, José Juan de. La Diplomacia Total. México, FCE, 1994. 322 pp
- OMÁN, Charles. "Globalización: La Nueva Competencia", en MONETA, Carlos Juan (Comp.) Las Reglas del Juego: América Latina, Globalización y Regionalismo. Buenos Aires, Corregidor, 1994. pp. 19-47
- ORGANIZACIÓN para la Cooperación y el Desarrollo Económico. México. París, OCDE, 1995. 177 pp.
- ORGANIZACIÓN para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Technology and the Economy. The Key Relationships. París, OCDE, 1992
- ORTIZ Muñiz, Gilberto "La Integración México-Estados Unidos-Canadá: El Impacto de la Integración sobre la Pequeña y Mediana Industrias / Recomendaciones para la Negociación del Tratado Trilateral", en REY Román, Benito. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿Alternativa o Destino? México, SXXI-Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1992 pp. 294-312
- ORTIZ Wadgymar, Arturo. El Fracaso Neoliberal en México. México, Nuestro Tiempo, 1988.
- ORTIZ Wadgymar, Arturo. "El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos / Hacia una Confirmación de la Hipótesis Pesimista", en REY Román, Benito. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿Alternativa o Destino?. México, SXXI-Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1992. pp. 52-76.
- ORTIZ Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México: ¿Proteccionismo o Libre Comercio? México, Nuestro Tiempo, 1990. 227 pp. (Colección Los Grandes Problemas Nacionales).
- OZAWA, Terutomo. "La Dinámica de la Industrialización en la Cuenca del Pacífico: Cómo Puede México Adherirse a la Parvada Asiática de Gansos Voladores", en ROETT, Riordan (Comp.) Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México, SXXI, 1991. pp. 172-206.

- PARTIDO** Acción Nacional. México. Estabón Multidireccional en un Mundo Multipolar. Informe sobre una Estrategia de Política Comercial Internacional para México. México, EPESSA, 1990. 213 pp.
- PATTERSON**, Eliza. International Efforts to Minimize the Adverse Trade Effects of National Sanitary and Phytosanitary Regulations, en JOURNAL of World Trade, vol. 24, Núm. 2, abril de 1990. pp. 94-95.
- PEÑALOZA** Webb, Tomás. "México, el GATT y la Ronda Uruguay", en PARTIDO Revolucionario Institucional México en la Economía Mundial. México, PRI, 1993. pp. 51-77.
- PÉREZ** Motta, Eduardo. "Efectos sobre la Asignación de Recursos de la Nueva Estrategia de Política Comercial", en TORRES, Blanca y FALK, Pamela La Adhesión de México al GATT. México, El Colegio de México, 1989. pp. 113.
- PHILLIPS** Olmedo, Alfredo. "México y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos", en ALZATI, Fausto (Coord.) México en la Economía Internacional. México, Diana, 1989. pp. 231-245.
- PIÑÓN** Antillón, Rosa María. "La Unión Europea y su Interrelación con la Economía Mundial", en PIÑÓN Antillón, Rosa María (Comp.) De la Comunidad a la Unión Europea. (del Acta Única a Maastricht), México, UNAM-FCyS, 1994. 85 pp. 11-35.
- PIPITONE**, Ugo. "América del Norte. Una Región Económica en Formación", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA, Peter, Consuelo (Coords.) La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCyS-FE, 1994. pp. 49-71.
- PONCE** Vivanco, J. Eduardo. "La Interdependencia Un Enfoque Sistemico", en BRAILLARD, Philippe. (Dir.) La Recherche d'un Nouvel Ordre Économique International. Suiza, Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales de Ginebra, 1983. pp. 66.
- PORTER**, Michael. The Competitive Advantage of Nations. New York, Free. 1990. 855 pp.
- RANGEL**, José. "México, el Tratado de Libre Comercio y los Tigres del Este Asiático / La (In)viabilidad Económica de la Iniciativa para las Américas como Marco para los Tratados de Libre Comercio", en REY ROMÁN, Benito. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?. México, SXXI-Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1992. pp. 139-168.
- REYNOLDS**, Clark W. "Interdependencia de América del Norte. el Nuevo Modelo para México en los Noventa", en ROETT, Riordan (Comp.) Relaciones Exteriores de México en los Noventa. México, SXXI, 1991. pp. 61-85.
- REYNOLDS**, Clark W. "Poder, Valor y Distribución en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en ROETT, Riordan (Comp.) La Liberalización Económica y Política de México. México, SXXI, 1993. pp. 107-138.

- ROETT, R Jordan. "Las Alternativas Estratégicas de México en un Cambiante Sistema Mundial: Cuatro Opciones, Cuatro Ironías", en ROETT, R Jordan. *Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa*. México, SXXI, 1991 pp 17-41.
- ROSA Mendoza, Juan Ramiro de la. "El Ajuste Estructural en México: Transición a una Economía Abierta", en TURNER Barragán, Ernesto H.; VARGAS Uribe, Guillermo y SÁNCHEZ Daza, Alfredo (Coords.) *Seminario Perspectivas de la Economía Mexicana, y Globalización y TLC: Morelia*, 1993. México, en *Los Noventa, Globalización y Reestructuración Productiva* México, UAM-Azcapotzalco y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1993, pp. 77-95.
- ROSAS González, Ma. Cristina. "GATT, Política Comercial Estadounidense y el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.) *La Nueva Relación de México con América del Norte*, México, UNAM-FCPyS-FE, 1994 pp 341-352.
- ROSENTHAL, Gert. "Repensando la Integración", en ÁNGELES, Luis. *Los Desafíos de la Globalización Económica Mundial y Sociedades Nacionales* México, PRI, 1990 pp. 121-130.
- ROZENTAL, Andrés. *La Política Exterior de México en la Era de la Modernidad* México, FCE, 1993.
- ROZO, Carlos A. "El Acuerdo de Libre Comercio en la Disputa por la Hegemonía Económica Mundial / El TLC en la Disputa por la Hegemonía Mundial Un Año Después", en REY Román, Benito. *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?* México, SXXI-Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1992, pp. 169-192.
- ROZO, Carlos A. "Las Etapas de la Integración Europea De Roma a Masstricht", en PIÑÓN Antillón, Rosa María (Comp.) *De la Comunidad a la Unión Europea. (del Acta Única a Masstricht)* México, UNAM-FCPyS, 1994 pp 37-74.
- SAGAHÓN Hervert, Homero. *Manual Práctico de Comercio Exterior* México, Difiscal Editores, 1993, pp 4-14.
- SALAS-Porras, Alejandra. "Los Facilitadores de la Integración", en REY Román, Benito. *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?* México, SXXI-Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1992 pp 370-398.
- SALINAS de Gortari, Carlos. *El Cambio, un Imperativo* México, SRE, 1990 6 pp.
- SALVATORE, Dominick. *Economía Internacional* México, McGraw-Hill-Interamericana, 1992. 326 pp.
- SÁNCHEZ García, Sergio. "La Unificación Económica de Europa. Oportunidades y Retos para el Desarrollo de México", en ALZATI, Fausto (Coord.) *México en la Economía Internacional* México, Diana, 1989 pp. 267-282.

- SARAIH Angeles, Olivia y MORALES, Josefina. "Economía Mexicana: 1991 en el Cambio Estructural", en RANGEL, José (Comp) La Conyuntura Neoliberal a la Mitad del Período ¿Autónoma o Inducida?. México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1993. pp. 89-105.
- SBERRO, Stephan. "Unión Europea. Doce o Veintiséis Miembros", en PIÑÓN Antillón, Rosa María (Comp.) De la Comunidad a la Unión Europea (del Acta Único a Maastricht). México, UNAM-FCPyS, 1994. pp. 55-69.
- SCHOTT J., Jeffrey. "Una Estrategia de Política Comercial para México en los Noventa", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.) México ante el Libre Comercio con América del Norte. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 95-109.
- SEARA Vázquez, Modesto. Política Exterior de México. México, Trillas, 1989. 225 pp.
- SILLS, David. L. Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales. Aguilar, Madrid, España. 1979.
- SMITH, Murray G. "México, Canadá y Estados Unidos. Búsqueda de Intereses Multilaterales Comunes y Exploración de Opciones en la Región de América del Norte", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.) México ante el Libre Comercio con América del Norte. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 293-317.
- STERN, Ernest. "World Bank Financing of Structural Adjustment", en WILLIAMSON, John (Ed.) IME: Conditionality. Washington, Institute for International Economics, 1983.
- STOESSINGER, John. El Poderío de las Naciones. Política Mundial de Nuestro Tiempo. Gernika, México, 1994. pp. 367-400.
- SZÉKELY, Gabriel. "Hacia una Economía de América del Norte. Problemas que Enfrentará México en la Década de 1990", en ROETT, Riordan (Comp.) Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México, SXXI, 1991. pp. 283-298.
- TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y Alianza Editorial, 1991. pp. 137-158. ( Colección Los Noventa/82)
- TORO, Miguel Angel. "La Economía Mundial y el Ingreso de México al GATT", en TORRES, Blanca y FALK, Pamela. La Adhesión de México al GATT. México, El Colegio de México, 1989.
- URQUIDI L., Victor. "México Frente a los Bloques Regionales", en VEGA Cánovas, Gustavo (Coord.) México ante el Libre Comercio con América del Norte. México, El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, 1991. pp. 55-60.
- URQUIDI, Victor L. y VEGA Cánovas, Gustavo (Comp.) Unas y Otras Integraciones. México, FCE y El Colegio de México, 1991. pp. 27-65.

- VALENZUELA Feijóo, José Carlos. "El Fetiche Neoliberal y el Caso Mexicano", en LAURELL, Ana, Cristina (Coord). Estado y Política Sociales en el Neoliberalismo. México, Fundación Friedrich Ebert, 1992. pp. 9-29
- VALENZUELA Feijóo, José. El Capitalismo Mexicano en los Ochenta. ¿Hacia un Nuevo Modelo de Acumulación?. México, Editorial Era, 1986 p 25
- VALENZUELA Feijóo, José C. Crítica del Modelo Neoliberal, el EMI y el Cambio Estructural. México, FE-UNAM, 1991. (Colección América Latina) 160 pp
- VARIOS Autores. "Controles de Comercio Internacional", en SHILS, David L. Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales. Madrid, Aguilar, 1979 pp 486-504
- VAZQUEZ, Josefina Zoraida y MEYER, Lorenzo. México Frente a Estados Unidos (un ensayo histórico 1776-1988). México, FCE, 1989. 248 pp
- VILLARREAL, René. Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. Un Enfoque Neoproteccionista (1929-1988). México, FCE, 1989. 617 pp
- VINER, Jacob. The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, 1950.
- WEINTRAUB, Sidney. Free Trade Between Mexico and the United States. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1984
- WEINTRAUB, Sidney. Matrimonio por Conveniencia, TLC. Integración o divorcio de Economías?. México, Diana, 1994. 383 pp
- WESTON, Ann. "El Impacto Social de la Liberalización Comercial Perspectivas Canadienses Respecto al Tratado de Libre Comercio", en MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo (Coords.). La Nueva Relación de México con América del Norte. México, UNAM-FCEyS-FE, 1994. pp. 353-367.
- WITKER, Jorge. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Del GATT al Acuerdo Trilateral. México, UNAM, 1991. 460 pp
- YANAGIHARA, Toru. "El Triángulo del Pacífico. Estados Unidos, Japón y los Países Asiáticos Menos Desarrollados", en ALVAREZ Bejar, Alejandro y BORREGO, John. La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico. México, FE-UNAM, 1990 pp 31-41.
- ZAMORA Bátiz, Julio. El Por Qué y Para Qué del Tratado de Libre Comercio. México, Centro de Información Científica y Humanística (UNAM) y Consorcio Latinoamericano. S.A. de C.V., 1991. 179 pp.

## DOCUMENTOS

- ACUERDO General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) Informe del Grupo de Trabajo de la Adhesión de México. Ginebra, GATT, 1983 (Doc L/6010)
- ANSEA. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. México, Dirección General para el Pacífico-SRE, 1995. 40 pp.
- APEC. Asia-Pacific Economic Cooperation. Singapur, APEC-Secretariat, 1994 12 pp.
- APPT. Foro Parlamentario Asia-Pacífico. México, Dirección General para el Pacífico-SRE, 1995. 20 pp.
- BANCO de México. Informe Anual 1991. México, Banxico, 1991
- BANCOMEXT - NAFIN - SECOFI - MIB Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX). México, BANCOMEXT-NAFIN-SECOFI- CONSEJO MEXICANO DE INVERSION, 1995.
- BORCHARDT, Klaus-Dieter. La Unificación Europea. Nacimiento y Desarrollo de la Unión Europea. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1995. 80 pp.
- COMISIÓN de las Comunidades Europeas. Delegación de la Comisión Europea en México. La Unión Europea y México. México, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 1993. 28 pp.
- COMISIÓN de las Comunidades Europeas. Dirección General del Sector Audiovisual. Preguntas y Respuestas Acerca de la Comunidad Europea. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1993 8 pp.
- COMISIÓN de las Comunidades Europeas. Dirección General del Sector Audiovisual, Información, Comunicación y Cultura. La Unión Europea. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1992 51 pp.
- DIARIO Oficial de la Federación Decreto de Promulgación del Tratado de Libre Comercio para América del Norte. México, Presidencia de la República, 20 de diciembre de 1993.
- INSTITUTO Nacional de Estadísticas e Informática. Estadísticas Históricas de México. México, INEGI, 1986.
- MADRID, Miguel de la. Quinto Informe de Gobierno. Anexo Comercio, Fomento Industrial y Turismo. México Presidencia de la República, 1987.
- MARTÍNEZ Duclad, Rafael. Mercadotecnia Internacional. México, Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT, 1990 118 pp.
- MINISTRY of Commerce and Industrial Development. Mexico's International Trade Relations. México, SECOFI, 1990 85 pp.

- NACIONES Unidas.** Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Los Bloques Comerciales. ¿Amenazan el Sistema de Comercio Multilateral?. Nueva York, ONU, 1990. 44 pp.
- ORGANIZACIÓN** para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Economic Outlook. Varios Números.
- PBEC.** Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico. México, Dirección General para el Pacífico-SRE, 1994. 57 pp.
- PODER** Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México, Presidencia de la República, 1983.
- PODER** Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. México, Presidencia de la República, 1989.
- PODER** Ejecutivo Federal. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988. México, Presidencia de la República, 1984.
- RODRIGUEZ T., Julio** Requisitos Administrativos para la Exportación. México, Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT, 1990. 70 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. ¿Qué es el TLC?. México, SECOFI, 1993. 32 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Boletín Informativo Bimestral de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. México, COMPEX, 1994. 14 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. El Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México. México, SECOFI, 1994. 71 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio. México, SECOFI, 1994. 20 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Política Comercial. México, SECOFI, 1990. 28 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Premio Nacional de Exportación. México, Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación, 1995. 11 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX) 1985. México, SECOFI, 1985. 34 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Servicios de Apoyo a la Exportación. México, SECOFI, 1991. 27 pp.
- SECRETARÍA** de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio entre México y Chile. México, SECOFI, 1990. 20 pp.

- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Operación Básica. México, SECOFI *et. al.*, 1994. 43 pp
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (Resumen). México SECOFI, 20 pp
- SECRETARÍA de Relaciones Exteriores. Presidencia de México en la Región Asia-Pacífico. México, Dirección General para el Pacífico-SRE, 1993. 18 pp
- SERRA Puche, Jaime. La Reciprocidad Internacional a la Apertura Económica de México. México, SECOFI, 1994. 38 pp.
- SERRA Puche, Jaime. Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. México, SECOFI, 1991. 28 pp.
- SERRA Puche, Jaime. México y la Ronda Uruguay del GATT. México, SECOFI, 1992. 11 pp.
- SERRA Puche, Jaime. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. México, SECOFI, 1991. 20 pp.
- UNIDAD de Información Técnica NAFIN con Base en Datos de Carlos Salinas de Gortari. VI Informe de Gobierno 1994. Presidencia de la República, México, 1994.

**H E M E R O G R A F Í A   G E N E R A L**

- ACEVEDO, Luis, et. al.** "Generará el PND un millón de empleos anuales", EL Financiero, 31 de mayo de 1995, p. 24.
- AGENCIAS.** "Acuerdos Subregionales, base del libre comercio continental", EL Financiero, 2 de julio de 1995, p. 7.
- ALCARAZ Ortiz, Eduardo.** "Internacionalización de las Empresas Mexicanas", EL Financiero, 26 de abril de 1995, p. 23.
- "Alianza NAFIN-UE genera inversiones por 186 mdnp", EL Financiero, 24 de abril de 1995, p. 20.
- ÁLVAREZ, Alejandro.** "Neoliberalismo y Crisis en México, un Recuento Necesario", EL Financiero, 27 de abril de 1994, p. 34A.
- BANK of Montreal, Economics Department, en ORDOÑEZ Morales** "Sumamente Débil la Competitividad de México ante Estados Unidos y Canadá", EL Financiero, 21 de enero de 1993.
- BECERRIL, Isabel.** "Trato Preferencial, Única Ventaja de México de la OCDE.", EL Financiero, 31 de mayo de 1994.
- CALDERÓN Chelius, Miguel** "El Neoliberalismo y el Hombre", EL Financiero, 28 de agosto de 1995, p. 48.
- CASTELLOF Rafful, Rafael Alberto** "Condiciones y Efectos del Modelo Neoliberal en México", EL Financiero, 24 de agosto de 1995 p. 5A.
- DÍAZ López, Sergio y ALANIS, Bertha** "La Encrucijada Económica de México", EL Financiero, 4 de agosto de 1994, p. 7A.
- DIRECCIÓN General de Análisis Macroeconómico y Financiero del Grupo Financiero BANCOMER.** "Comentario de las cuestiones económicas abordadas en el Segundo Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo", EL Heraldo de México, 2 de septiembre de 1996 p. 3F.
- DOMÍNGUEZ Rivera, Roberto** "México en el Entorno Económico Internacional", EL Financiero, 11 de abril de 1995, p. 34A.
- EL FINANCIERO.** Director General Rogelio Cárdenas, Diario, México, D.F., años XIV (1995) y XV (1996).
- EL HERALDO DE MÉXICO** Director General Gabriel Alarcón V., Diario, México, D.F., años XXX (1995) y XXXI (1996)
- ESPAÑA Krauss, Emilio.** "Neoliberalismo", EL Financiero, 26 de mayo de 1995, p. 41

- GAONA, José Luis. "Las exportaciones no serán la panacea económica: Juan Autrique", *El Financiero*, 13 de marzo de 1995. p. 26.
- GONZÁLEZ, Lourdes. "Supera la industria el duro golpe de 95 Blanco". *El Financiero*, 27 de diciembre de 1995. p. 4.
- LEÓN, José Luis. "De la Globalización al ¿Estado Mundial?". *El Financiero*, 28 de enero de 1994. p. 35A.
- LEÓN, José Luis. "México: ¿Salida Política para la Crisis Neoliberal?". *El Financiero*, 20 de enero de 1995. p. 26A.
- LEVY Orlik, Noemi. "¿Es Solución el Modelo Neoliberal aún con Democracia?". *El Financiero*, 2 de febrero de 1995. p. 28A.
- LEYTE, Alberto. "Formación de una Zona de Libre Comercio en la Cuenca del Pacífico", *El Financiero*, 11 de noviembre de 1994. p. 31A.
- MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio y LÓPEZ González, María Rosa. "La Transición del GATT a la OMC.", *El Financiero*, 24 de enero de 1995. p. 24A.
- MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio y LOPEZ González, María Rosa. "La Transición del GATT a la OMC. Las Perspectivas del Comercio Internacional (segunda parte)", *El Financiero*, 26 de enero de 1995. p. 32A.
- OLMEDO Carranza, Bernardo. "APEC, Futuro Megaproyecto de Libre Comercio", *El Financiero*, 6 de diciembre de 1994. p. 7A.
- OLMEDO Carranza, Bernardo. "TLC y CE: Mercados e Ilusiones Diferentes", *El Financiero*, 18 de febrero de 1994. p. 5A.
- PADILLA González, Ramón. "Apertura Una Necesidad de Supervivencia", *El Financiero*, 27 de enero de 1994. p. 38A.
- "Reactivación, sensible en 1998", *El Heraldillo de México*, 2 de septiembre de 1996. p. 1F.
- RODRÍGUEZ, Leticia, *et. al.* "Llevará un lustro salir del nuevo círculo vicioso: IP", *El Financiero*, 20 de diciembre de 1995. p. 4.
- RUDIÑO, Lourdes Edith. "Crecen 478% las operaciones comerciales del Agro con Chile", *El Financiero*, 1 de agosto de 1995. p. 26.
- RUIZ Olmedo, Sergio. "Algunas Consideraciones en Torno a la Globalización, Apertura y Desregulación Internacionales", *El Financiero*, 17 de abril de 1995. p. 24A.
- SALINAS de Gortari, Carlos. "Primer Informe de Gobierno", *Excelsior*, 2 de noviembre de 1989.
- SAURI, Gustavo. "Diversificar y Crear Una Nueva Oferta Exportable, Omisiones en Comercio Exterior", *El Financiero*, 4 de junio de 1995. p. 12.

- SAURI, Gustavo. "Ajuste Estructural, una Ilusión de Éxito para América Latina", *EL Financiero*, 4 de febrero de 1995, p. 5b.
- SAURI, Gustavo. "Resultados Parciales en los Programas Sectoriales del Comercio Exterior", *EL Financiero*, 10 de abril de 1995, p. 3A.
- SAURI, Gustavo. "Posición Desfavorable de México en la OCDE Principalmente en Inflación y Crecimiento", *EL Financiero*, 19 de enero de 1995, p. 5A.
- SENZEK, Alva. "Tips para Exportar", *EL Financiero*, 9 de agosto de 1995 p. 24.
- SIMAN, Yael. "México ante un Orden Mundial en Cambio", *EL Financiero*, 17 de abril de 1995, p. 24A.
- TRISTÁN, Georgina y HERNÁNDEZ, Jaime. "Vías de transporte, sinuoso camino para la exportación", *EL Financiero*, 16 de junio de 1995, p. 18.
- TRISTÁN, Georgina. "Reclaman Empresarios Ley Aduanera Eficaz", *EL Financiero*, 20 de febrero de 1995, p. 31.
- UNIDAD de Análisis Prospectivo. Informe Especial "Mayor Dependencia Económica", *EL Financiero*, 12 de febrero de 1995, pp. 60-61.
- UNIDAD de Análisis Prospectivo. Informe Especial. "Neoliberalismo sin Rival Pugnas por el Modelo Económico", *EL Financiero*, 26 de marzo de 1995, p. 52-53.
- UNIDAD de Análisis Prospectivo. Informe Especial. "Ordenador: Cartas de Intención México-FMI", *EL Financiero*, 12 de febrero de 1995, p. 61.
- UNIDAD de Análisis Prospectivo. Informe Especial "Proyecto Hegemónico: Neoliberalismo y Combate a la Pobreza", *EL Financiero*, 28 de mayo de 1995, p. 34.
- ZORRILLA Vázquez, Emilio. "Realidades y Mitos de la Sustitución de Importaciones", *EL Financiero*, 16 de octubre de 1995, p. 30A.

## REVISTAS

- ABELLA Armengol, Gloria. "La Política Exterior en la Administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural". Relaciones Internacionales. México, FCPyS-UNAM, abril-junio de 1994, vol. XV, núm. 62, 1994 pp. 53-70
- AGOSIN, Manuel R. y TUSSIE, Diana. "Nuevos Dilemas en la Política Comercial para el Desarrollo". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 10, octubre de 1993. pp. 899-912.
- AGUILAR Barajas, Ismael. "Las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas en el Desarrollo Industrial de México". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 6, junio de 1995. pp. 478-486.
- ALIDE - BANCOMEXT. "La Banca de Desarrollo en el Financiamiento y la Promoción del Comercio Exterior". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 1, enero de 1995. pp. 58-64
- ASOCIACIÓN Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. "ANIERM: Resumen del Diagnóstico de Comercio Exterior 1994". El Mercado de Valores. México, NAFIN, núm. 10, vol. 54, octubre de 1994 pp. 41-48
- ASPE Armella, Pedro. "Balance de la Transformación Económica 1989-1994". El Mercado de Valores. México, NAFIN, núm. 8, vol. 54, agosto de 1994. pp. 10-22.
- ASPE Armella, Pedro. "Cincuenta Aniversario de la Conferencia de Bretton Woods". El Mercado de Valores. México, NAFIN, núm. 11, vol. 54, noviembre de 1994 pp. 8-20.
- ÁVALOS, Jaqueline. "La Unión hace la Fuerza . Exportadora". Mundo Ejecutivo. México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994. pp. 64-65.
- BANCO Nacional de Comercio Exterior. "Programa Financiero y Promocional, 1991". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 4, abril de 1991. pp. 390-400.
- BANCO Nacional de Comercio Exterior. "Programa Integral de Apoyo Financiero y Promocional para el Fomento del Comercio Exterior de Bienes y Servicios no Petroleros, 1990". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 3, marzo de 1990. pp. 199-211.
- BARBOSA, Rubén Antonio. "La Importancia de la Integración en el Desarrollo de América Latina". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 12, diciembre de 1991. pp. 1155-1158.
- BEKERMAN, Marta; SIRLIN, Pablo y STREB, María Luisa. "El 'Milagro' Económico Asiático: Corea, Taiwán, Malasia y Tailandia". Comercio Exterior. México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 4, abril de 1995. pp. 310-318.

- BEKERMAN, Marta y MARTICORENA, Asunción "Apertura Importadora y Estrategia de Crecimiento en Argentina". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 41, núm. 3, marzo de 1991, pp. 248-254.
- BEKERMAN, Marta. "La Coordinación de las Políticas Económicas y la Integración de América Latina". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 40, núm. 8, agosto de 1990, pp. 734-738.
- BEKERMAN, Marta. "Apertura Importadora e Integración en el Cono Sur". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm 11, noviembre de 1993, pp 1040-1045.
- BENEJAM, María Antonieta. "El Proyecto Hegemónico de Estados Unidos y la Cuenca del Pacífico". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 43, núm 12, diciembre de 1993, pp. 1111-1120.
- BERUMEN, Edmundo. "Cultura Exportadora, Compromiso Pendiente". Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 58-60.
- BUENO, Gerardo M. "México y Japón en el Comercio Internacional". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp. 710-714
- CÁRDENAS, Héctor. "El Desarrollo de los Recursos Humanos en los Foros Multilaterales del Pacífico". EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 12, vol. 54, diciembre de 1994, pp. 44-46.
- CARDERO García, Ma. Elena y ROCK de Sacristán, Catarina. "América Latina en el Nuevo Entorno Internacional". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 45, núm. 8, agosto de 1995, pp. 573-579.
- CARRASCO Araizaga, Jorge. "El Apremio de Facilitar las Exportaciones". Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1995, pp. 34-36.
- CARRASCO Araizaga, Jorge. "Los Grandes Retos de la Globalización Mexicana". Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 28-31.
- CASTILLO V., Gustavo del. "Del Sistema Generalizado de Preferencias a un Acuerdo Bilateral de Comercio". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 36, núm. 3, marzo de 1986, pp. 230-240.
- CASTRO Martínez, Pedro. "Comercio e Inversiones México-Canadá: Un Asunto Trilateral". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 43, núm 5, mayo de 1993, pp. 498-505.
- CEBREROS, Alfonso. "La Competitividad Agropecuaria en Condiciones de Apertura Económica". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm 10, octubre de 1993, pp. 946-953.

- CENTRO** de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. "La Ronda Uruguay del GATT: su Importancia y Trascendencia", Einazas, México, CEEESP, noviembre de 1992. pp. 78-98.
- COMISIÓN** Económica para América Latina y el Caribe "Integración Regional. Desafíos y Opciones", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 1, enero de 1990. pp. 67-76.
- COMISIÓN** Económica para América Latina "El Regionalismo Abierto en América Latina", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 10, vol. 54, octubre de 1994. pp. 12-21.
- CÓRDOBA**, José. "Diez Lecciones de la Reforma Económica en México", Expansión, México, Grupo Editorial Expansión, vol. XXIII, núm. 581, diciembre de 1991. p. 13.
- CORRO** Barrientos, Bernardo. "Apertura Comercial de México y Nueva Protección Mundial de Estados Unidos", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 7, julio de 1991. pp. 676-681.
- CORTELESSE**, Claudio. "Competitividad de los Sistemas Productivos y las Empresas Pequeñas y Medianas. Campo para la Cooperación Internacional", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993. pp. 519-524.
- CUADRA**, Héctor. "La Cuenca del Pacífico en los Albores del Siglo XXI", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993. pp. 1107-1110.
- DAJER** Hahum, Ricardo. "Algunas Sugerencias Prácticas para Incursionar en el Mercado Norteamericano", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 5, vol. 54, mayo de 1994. pp. 43-47.
- DEBLOCK**, Christian y **BRUNELLE**, Dorval. "Une Intégration Régionale Stratégique: Le Cas Nord-Américain", Études Internationales, vol. XXIV, núm. 3, septiembre de 1993. p. 612.
- DEIGADO** B., Jorge. "Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX)", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 1, vol. 54, enero de 1994. p. 37.
- DIRECCIÓN** de Desarrollo Empresarial de Nacional Financiera. "Evaluación del Impacto de la Capacitación Empresarial", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 3, vol. 55, marzo de 1995. pp. 32-40.
- DOCUMENTO**, "El Acta Final de la Ronda de Uruguay", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 44, núm. 6, junio de 1994. pp. 538-553.
- EL COLEGIO** de México. "Un Seminario sobre Integración Regional y Subregional", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 37, núm. 6, junio de 1987. pp. 474-475.
- ESPINOSA** Villarreal, Oscar. "El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 6, vol. 54, junio de 1994. pp. 28-32.

- ESSER, Klaus. "Comercio e Inversiones entre América Latina y Europa". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 4, abril de 1995, pp. 319-326.
- FADL Kuri, Sergio y PUCHOT Santander, Samuel. "La Banca de Desarrollo en el Marco de la Reforma Económica". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 1, enero de 1995, pp. 42-52.
- GABINETE de Comercio Exterior. "Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el Marco del PROFIEEX". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 36, núm. 4, abril de 1986, pp. 354-359.
- GARCÍA Lorenzo, Tania. "La Asociación de Estados del Caribe: Potencialidades y Desafíos". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 4, abril de 1995, pp. 338-343.
- GIL Villegas, Francisco. "La Soberanía de México ante el Reto de la Globalización y la Interdependencia". Relaciones Internacionales, México, FCPyS-UNAM, abril-junio de 1994, vol. XV, núm. 62, 1994, pp. 45-50.
- GOBIERNO de México. "La Política de Comercio Exterior. Objetivos, Instrumentos y Acciones". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 36, núm. 8, agosto de 1986.
- GONZÁLEZ García, Juan. "El Desafío de la Banca Mexicana frente a la Cuenca del Pacífico". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1173-1180.
- GRAY Rich, Patricia. "Acuerdo Chile-México: ¿Una Forma de Integración Viable?". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 2, febrero de 1995, pp. 122-131.
- GRUPO Ciemex-Wefa. "Perspectivas Económicas de México 1993-1998". El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 2, vol. 54, febrero de 1994, pp. 50-63.
- GRUPO de los Tres. "Coordinar las Acciones de Cooperación e Integración". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 1, enero de 1991, pp. 125-126.
- GUILLEN, Arturo. "Bloques Regionales y Globalización de la Economía". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 44, núm. 5, mayo de 1994, pp. 452-461.
- GUILLEN, Arturo. "Las Relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el Marco del TLC". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 7, julio de 1995, pp. 511-517.
- HENRIQUEZ Amestoy, Lysette. "Chile: Experiencia Exportadora de las Empresas Pequeñas y Medianas". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 547-552.
- HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. "Apertura Comercial y Proteccionismo: Fomento Industrial e Inversión Extranjera". El Mercado de Valores, México, NAFIN, 15 de mayo de 1988.
- HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. "El Sector Comercio y Fomento Industrial en 1983-1988". Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 38, núm. 11, noviembre de 1988, pp. 1037-1039.

- HERNÁNDEZ Cervantes, Héctor. "Lineamientos de la Política Comercial Actual". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 38, núm. 6, junio de 1988 pp. 528-531.
- IBARRA, David. "Interdependencia y Desarrollo". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 43, núm. 11, noviembre de 1993 pp. 991-1009.
- INSTITUTO Mexicano de Ejecutivos de Finanzas "Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 13, vol. 53, julio de 1993. pp. 9-11.
- KURI Gaytán, Armando. "La Globalización hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 42, núm. 12, diciembre de 1992. pp. 1169-1172.
- LAHERA P., Eugenio. "La Nueva Actualidad de la Integración". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 42, núm. 8, agosto de 1992. pp. 707-710.
- LAYNE, Donald. "Políticas Financieras para el Desarrollo de la Pequeña Empresa". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 43, núm. 6, junio de 1993. pp. 530-535.
- LEE Kim, Hyun Sook. "Diversidad de los Procesos de Crecimiento Económico de los Cuatro Tigres Asiáticos". **Comercio Exterior**, México, **BANCOMEXT**, vol. 42, núm. 2, febrero de 1992. pp. 177-181.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 14, vol. 53, agosto de 1993. pp. 33-36.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 18, vol. 53, diciembre de 1993. pp. 50-53.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 1, vol. 54, enero de 1994. pp. 56-59.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 3, vol. 54, marzo de 1994. pp. 51-57.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 4, vol. 54, abril de 1994. pp. 54-57.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 6, vol. 54, junio de 1994. pp. 34-36.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 8, vol. 54, agosto de 1994. pp. 58-63.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 10, vol. 54, octubre de 1994. pp. 49-54.
- LEÓN, Judyth de. "La Cuenca del Pacífico". **EL Mercado de Valores**, México, **NAFIN**, núm. 3, vol. 55, marzo de 1995. pp. 47-55.

- LÓPEZ Villafañe, Víctor. "La Integración Económica en la Cuenca del Pacífico: en el Reto de América del Norte", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1145-1152.
- LOYOLA Alarcón, J. Antonio "Estrategias Empresariales frente a la Globalización Económica", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 44, núm. 5, mayo de 1994, pp. 452-461.
- MACARIO, Carla. "América Latina y Políticas de Promoción de Exportaciones", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 3, marzo de 1995, pp. 205-216.
- MANCERA, Miguel. "Programa Económico de México a partir de 1987", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 17, vol. 53, noviembre de 1993, pp. 14-18.
- MARCOS Giacómán, Ernesto. "Las Exportaciones como Factor de Arrastre del Desarrollo Industrial. La Experiencia del Sudeste de Asia y sus Enseñanzas para México", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 38, núm. 4, abril de 1988, pp. 275-284.
- MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio. "La Política de Comercio Exterior: de la Racionalización de la Protección a la Diversificación Comercial", Relaciones Internacionales, México, FCPyS-UNAM, abril-junio de 1994, vol. XV, núm. 62, 1994, pp. 79-99.
- MAYDÓN Garza, Marín. "La Banca de Desarrollo como Inductiva de la Banca Comercial", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 5, vol. 53, marzo de 1993, pp. 12-17.
- MILLÁN Bojalil, Julio A. "La Cuenca del Pacífico Mito o Realidad", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1121-1127.
- NADAL Egea, Alejandro. "Los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial en México, 1981-1988", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 1, enero de 1989, pp. 30-35.
- OLGUÍN, Claudia. "Mañas y Rudezas en el Comercio Internacional", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 56-57.
- OLLOQUI, José Juan de. "Aspectos Financieros de la Relación de México con la Cuenca del Pacífico", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 4, abril de 1990, pp. 322-325.
- OPPENHEIM, Charles H. "La Misión del WTC", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 66-68.
- ORTEGA GómeZ, Armando F. "El Sistema Antidumping Mexicano: Factor Crítico de la Apertura Comercial", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, núm. 3, marzo de 1989, pp. 206-214.
- PAIK, Yongsun. "La Reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 7, julio de 1995, pp. 503-510.

- PALACIOS L., Juan José.** "El Nuevo Regionalismo Latinoamericano: El Futuro de los Acuerdos de Libre Comercio", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 45, núm. 4, abril de 1995, pp. 295-302.
- PALACIOS L., Juan José.** "Inversión e Integración Regional en el Pacífico entre los Acuerdos y los Procesos Naturales", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1128-1138.
- PALACIOS Sommer, Octavio.** "Los Organismos Empresariales Posibles Apoyos a la Exportación", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp. 715-721.
- PHILLIPS Olmedo, Alfredo.** "El Comercio Exterior de México: Evolución Reciente y Perspectivas", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 38, núm. 5, mayo de 1988, pp. 363-366.
- PHILLIPS Olmedo, Alfredo.** "La Promoción de Exportaciones en México y el **BANCOMEXT**", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 37, núm. 1, enero de 1987, pp. 54-59.
- PHILLIPS Olmedo, Alfredo.** "Una Política Estructurada de Comercio Exterior", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 37, núm. 9, septiembre de 1987, pp. 734-735.
- PIÑÓN, Rosa María.** "¿Dónde está la Política de Comercio Exterior Mexicana?", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 24-27.
- PIÑÓN, Rosa María.** "Política de Comercio Exterior ¿Proyecto Inconcluso?", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 28-31.
- PODER Ejecutivo Federal.** "Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", El Mercado de Valores, México, **NAFIN**, núm. 47, noviembre de 1982.
- RAMÍREZ Bonilla, Juan José.** "¿Hacia la Creación de la Comunidad del Pacífico?", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1139-1144.
- ROCHA, Juan.** "De la Carta de La Habana a Montreal. Un Libro que contribuye a conocer el Camino", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 39, núm. 2, febrero de 1989, pp. 176-181.
- ROJAS, Beatriz.** "Quién es quién en el Comercio Exterior", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994, pp. 70-71.
- ROLDÁN Acosta, Eduardo.** "Estrategia de la Política Exterior de México hacia el Pacífico", Relaciones Internacionales, México, **FCPyS-UNAM**, vol. XV, núm. 62, abril-junio de 1994, pp. 71-78.
- ROSALES V., Osvaldo.** "Políticas de Competitividad y Desarrollo Productivo", Comercio Exterior, México, **BANCOMEXT**, vol. 45, núm. 3, marzo de 1995, pp. 237-244.

- RUIZ Durán, Clemente "Innovación Financiera en el Pacífico Asiático. El Paradigma de la Diversificación Institucional", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1164-1172
- RUIZ Durán, Clemente "México: Crecimiento e Innovación en las Micro y Pequeñas Empresas", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 523-529.
- SAGASTI, Francisco R. y ARÉVALO Gregorio "América Latina en el Nuevo Orden Mundial Fracturado: Perspectivas y Estrategias", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 12, diciembre de 1992, pp. 1102-1110.
- SAGASTI, Francisco "El Banco Mundial en el Centro del Debate", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pp. 704-711
- SALINAS Chávez, Antonio "Nuevos Planteamientos de Política Comercial", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 8, agosto de 1992, pp. 764-768
- SALINAS Chávez, Antonio "Sector Externo Aspectos de la Apertura Comercial Sección Nacional", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 37, núm. 10, octubre de 1987, pp. 807-814.
- SALINAS de Gortari, Carlos "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (segunda parte)", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 2, vol. 54, febrero de 1994, pp. 3-32.
- SALINAS de Gortari, Carlos "Criterios Generales de Política Económica para 1994 (primera parte)", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 1, vol. 54, enero de 1994, pp. 8-29.
- SALINAS de Gortari, Carlos "Firman el Tratado de Libre Comercio México, Venezuela y Colombia", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 8, vol. 54, agosto de 1994, pp. 26-27.
- SALINAS de Gortari, Carlos "Foro sobre la Política Comercial de México. Cinco Premisas sobre las Relaciones Comerciales con el Exterior", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 6, junio de 1990, pp. 524-525
- SALINAS de Gortari, Carlos "México ante el GATT Comercio Exterior y Nueva Política Económica", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 3, marzo de 1990, pp. 233-235.
- SALINAS de Gortari, Carlos "México ante los Últimos Cambios de la Economía Mundial", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 3, vol. 54, marzo de 1994, pp. 3-6
- SALINAS de Gortari, Carlos "Modernización y Cambio Estructural, Divisa de Nuestro Tiempo", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 37, núm. 2, febrero de 1987, pp. 157-159.
- SÁNCHEZ Ugarte, Fernando "Acciones en Favor de las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias en México", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 6, junio de 1993, pp. 539-543.

- SÁNCHEZ Ugarte, Fernando "Seminario Europa 93, América del Norte 94", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 11, vol 53, junio de 1993 pp 21-25
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Cronología de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio", Comercio Exterior, México, BANC OMEXT, vol 42, núm 9, septiembre de 1992, pp 865-872
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Entra en Vigor la Ley Federal de Competencia Económica", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 14, vol 53, agosto de 1993, pp. 25-32.
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "La Industria Micro, Pequeña y Mediana ante el TLC", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 10, vol 54, octubre de 1994, pp. 55-63.
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Ley de Comercio Exterior", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 47, vol 53, septiembre de 1993 pp 6-25.
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 2, febrero de 1990 pp. 164-177.
- SECRETARÍA de Relaciones Exteriores "Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 41, núm 6, junio de 1991 pp. 573-582.
- SECRETARÍA General de la ALIDE "Evolución de Necesidades de Financiamiento del Comercio Exterior Latinoamericano", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 45, núm. 1, enero de 1995, pp 65-72
- SECRETARÍA General de la ALIDE "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Desarrollo Económico de América Latina", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 8, vol. 54, agosto de 1994, pp. 44-57.
- SEGAL, Aarón "Opciones Comerciales del Caribe Las Cartas de Europa, América del Norte y América Latina", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 11, noviembre de 1993, pp. 1019-1030
- SERRA Puche, Jaime "Encuentro Empresarial de Oportunidades de Negocios", El Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 3, vol 54, marzo de 1994 pp 7-11
- SERRA Puche, Jaime "Lineamientos para una Estrategia Comercial", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 40, núm 6, junio de 1990 pp 526-530.
- SERRA Puche, Jaime "Renovación y Cambio Estructural Industrial", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 2, vol 54, febrero de 1994 pp 3-7

- SIERRA, José Manuel "Asesor del Exportador Incipiente", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994 p 72.
- SIERRA, José Manuel "Créditos, los Catalizadores de la Exportación", Mundo Ejecutivo, México, Grupo Internacional Editorial, Número Extraordinario de Comercio Exterior, 1994 pp 44-47.
- SIERRA, José Manuel "Las Preferencias de México", Finanzas, México, CEESP, Noviembre de 1992 p 32
- SUÁREZ Dávila, Francisco "La Banca de Desarrollo y los Retos para el Siglo XXI", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 8, vol 54, agosto de 1994 pp 28-33
- TAVARES de Araujo Jr, José "Integración Económica en América del Norte y el Cono Sur", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 40, núm 8, agosto de 1990 pp 739-744.
- TELLO, Manuel "México Ingresó a la OCDE", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm. 5, vol. 54, mayo de 1994 pp. 10-11
- TEN Kate, Adriaan y MATEO Venturini, Fernando de "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México: Un Análisis de la Relación entre Ambas", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 39, núm 6, junio de 1989 pp 497-511
- TEN Kate, Adriaan "El Ajuste Estructural de México: dos historias diferentes", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 42, núm 6, junio de 1992 pp 519-528
- TERRONES López, Victor Manuel "Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Proceso de Globalización", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 43, núm 6, junio de 1993, pp. 544-546
- URIAS Brambila, Homero "La Ofensiva Comercial de la Diplomacia Mexicana", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 43, núm 12, diciembre de 1993 pp 1099-1106.
- URQUIDI, Victor L. "México en el Contexto Global y la Perspectiva de las Relaciones Económicas con Japón", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 38, núm 12, diciembre de 1988, pp 1123-1131.
- VACCHINO, Juan Mario y SOLARES, Ana María "Nuevos Impulsos a la Integración Latinoamericana y Desafíos del Actual Contexto Internacional", EL Mercado de Valores, México, NAFIN, núm 2, vol 53, enero de 1993 pp 16-25.
- VACCHINO, Juan Mario "Conflictos y Perspectivas en el Proceso de Integración de América Latina", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 38, núm. 2, febrero de 1988, pp 145-148.
- VEGA Domínguez, Jorge de la. "México y la Integración Comercial en Norteamérica", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 41, núm 6, junio de 1991, pp. 545-546.

- WON Choi, Dae "Las Nuevas Relaciones Economicas entre los 'Tigres' Asiáticos y América Latina", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, num 5, mayo de 1993, pp. 457-462.
- WONG González, Pablo "La Región Norte de México en la Triangulación Comercial y Productiva del Pacífico", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 12, diciembre de 1993, pp. 1153-1163.
- ZAMORA Bátiz, Julio. "México y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)". El Economista Mexicano, México, Colegio de Economistas, A.C., vol XVIII, núm. 6, noviembre-diciembre de 1979 pp. 34-45
- ZAPATA Martí, Ricardo y GABRIELE, Alberto "La Conclusión de la Ronda Uruguay: Resultados e Implicaciones", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 44, núm 6, junio de 1994, pp. 524-537.
- ZERIO, John y CARRADA Bravo, Francisco "Políticas para Promover las Exportaciones", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol. 39, num 1, enero de 1989, pp. 3-10.