

6
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

·CAMPUS ARAGÓN·

"LA DUALIDAD COMERCIO/INVERSION CON EL AREA
ASIA-PACIFICO, COMO PARTE ACTIVA DE LAS
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DE MEXICO.
ANALISIS Y PERSPECTIVA 1993-2000"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

MARCO ANTONIO BARRERA FUENTES

ASESOR: LIC. JORGE DE LA TORRE MAICAS

MEXICO

1997

**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.

RECEIVED
JAN 10 1968
718

A mis padres:

Porque me enseñaron a amarlos y a luchar por una vida mejor, siendo ejemplo de buenas costumbres.

GRACIAS

A mi esposa:

A ti **Leti** que con tu amor me impulsaste a concluir este trabajo y continuar mi preparación profesional.

GRACIAS

A mis hermanos, abuelos, tíos, por mantener siempre nuestra familia unida, y ser ejemplo de trabajo.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por darme la oportunidad de aprender y ser amigo de la verdad.

A los amigos y compañeros, de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en especial al Lic. Raúl Vallejo Lara por creer en mí.

GRACIAS.

INDICE

PAGINA

INTRODUCCION

1

CAPITULO I **PARALELISMO ENTRE EL CAPITAL COMERCIAL Y EL CAPITAL PRODUCTIVO, COMO FORMAS DE MOVIMIENTO DEL CAPITAL INTERNACIONAL**

- 1.1 Paralelismo entre el Capital Comercial y el Capital Productivo, como formas de Movimiento del Capital Internacional. El Movimiento de exportaciones e importaciones y la Inversión Extranjera Directa. 6
- 1.2 El Ascenso de las Inversiones Extranjeras Directas en la Segunda Mitad del Siglo XX. Contradicciones con la Teoría Económica Neoclásica y con El Sistema de Organización Económica Internacional vigente. 15
- 1.3 El Fenómeno de la Transnacionalización Económico-Financiera en la Globalización. las Empresas Multinacionales en la Dualidad Mundial Comercio e Inversión. 22

CAPITULO II **EL FORO DE COOPERACION ASIA-PACIFICO (APEC) Y EL PROCESO DE INTEGRACION DE LA ECONOMIA MEXICANA**

- 2.1 Surgimiento y Particularidades del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC). 32
- 2.2 El Proceso de Apertura e Integración de la Economía Mexicana. Análisis crítico y Perspectivas. 42
- 2.3 México y la APEC, realidades y Nuevos Impulsos Perspectivas. 75

CAPITULO III	LA DUALIDAD COMERCIO/INVERSION EN EL NUEVO CONTEXTO GEOECONOMICO MEXICO- APEC. PARTICULARIDADES Y PERSPECTIVAS	
3.1	La Doble óptica en los Negocios Internacionales de México con el área Asia-Pacífico en los Flujos Comercio/Inversión. Análisis de la Información Estadística.	86
3.1.1	Flujos de Comercio.	87
3.1.2	Flujos de Inversión Extranjera Directa.	97
3.1.3	Análisis Generalizador de la Inversión Extranjera Directa (IED) de los Países Asiáticos de la Cuenca del Pacífico en México.	111
3.2	La Influencia Transnacional en las Negociaciones Internacionales, Comerciales e Inversionistas de México con la APEC, valoraciones.	113
3.3	Principales Directrices y Alternativas Mediatas en el Proceso de Integración de México con la Comunidad Asia-Pacífico perspectivas de las Nuevas Dimensiones.	127
	CONCLUSIONES	147
	BIBLIOGRAFIA	154
	ANEXO I	
	ANEXO II	

INTRODUCCIÓN

México emprendió en la década de los 80's una serie de políticas que pretendían su inserción en el escenario internacional. La reforma económica mexicana se inicia a partir de 1983, después del intento de crecer bajo el modelo de sustitución de importaciones, modelo orientado a establecer elevados aranceles para cuotas reducidas o incluso con prohibición a las importaciones de una amplia gama de bienes, con el objeto de fomentar su producción interna, modelo éste meramente proteccionista. La integración en la economía mundial es resultado de un cambio de perspectiva con relación a los errores del pasado y el reconocimiento del agotamiento del Modelo de Protección Arancelaria y Sustitución de Importaciones.

Los procesos iniciados a principios de la década de los sesenta se concibieron en un entorno diametralmente opuesto al actual, que se caracterizaba por la aplicación de políticas económicas basadas en un elevado proteccionismo, que limitaba la obtención de una liberalización comercial significativa.

Los resultados de la Ronda Uruguay del GATT, incluyendo la creación de la Organización Mundial del Comercio, y la aplicación del principio del regionalismo abierto para profundizar la liberalización comercial multilateral y la integración, determinan que las políticas de economía cerrada sean rechazadas y que la gran mayoría de los países busquen participar de manera activa en la economía mundial, la integración regional es una tendencia global que se explica, principalmente, por las acciones unilaterales de liberalización, el cambio institucional a nivel mundial y la segmentación de las cadenas productivas.

Durante más de 10 años, México ha estado inmerso en un proceso de reforma estructural de largo alcance, con el propósito de tener una economía más abierta, más flexible y más sensible a las fuerzas del mercado. Se redujo el papel del Estado, alejándolo considerablemente de aquellas áreas en las que se supone que los mercados están mejor preparados para estimular el crecimiento económico. Al mismo tiempo, como en el resto de los países, México y sus autoridades reconocen cada vez más la necesidad de mejorar su capacidad para proporcionar a los mercados un marco regulatorio adecuado dentro del cual puedan actuar, convirtiendo así la acción Estatal-Institucional en una guía para la conducción del Mercado y nunca en la sustitución del mismo.

Estos elementos ya reconocidos y puestos sobre el escenario, marcan que existen nuevos actores y nuevas dinámicas. Si se consideran las condiciones actuales de comercio mundial, para tomar uno de los factores y para mostrar la multiplicidad y la dificultad de construir ese tipo de escenarios, está claro que entre 1945 y 1985 el crecimiento mayor del comercio estuvo centrado en el área geográfica intranorte, entre 1945 y finales de los 70's, fue básicamente el eje Estados Unidos-Comunidad Europea, y ya desde 1985 se incorpora, o más bien se le brinda un nuevo relieve e importancia a Japón y al área de Asia-Pacífico.

El Banco Mundial reconoció en sus informes de los años 1993 y 1994 que hay una cuarta zona mundial de peso gravitatorio que crecerá cuando no crezcan los tres centros famosos de la triada, la llamada "Locomotoras de la Gran China", compuesta por Hong Kong, China Popular, Taiwan y las comunidades chinas en el exterior, todas en el área del Océano Pacífico.

Las estimaciones dejan muy claro que entre 1985 y 1995 esta región de Asia-Pacífico se convierte en un cuarto actor, cada vez con mayor capacidad y autonomía, lo cual refleja sus posibilidades de incidir sobre las tendencias y las decisiones a nivel mundial, de lo que antes eran los centros de desarrollo tradicionales considerados como países industrializados.

Los estudios en este campo de los principales centros Económico-Comerciales del mundo consideran que de 1995 al 2015, Asia -Pacífico será el gran centro de la economía mundial, las corrientes y dinámica del comercio y por lo tanto las corrientes dinámicas de inversión, porque hoy comercio-inversión hay que considerarlo como una dualidad interactiva, van a ser crecientemente sur-sur.

La necesidad de que México continúe su integración en APEC es y deberá ser de suma importancia dado que en la región se encuentran economías que han mostrado las tasas de crecimiento más altas del mundo en los últimos años.

El potencial de crecimiento de la región Asia-Pacífico se explica por la diversidad y complementariedad de las economías que la integran. México ingresa formalmente a APEC en 1993, para tomar ventaja de las oportunidades de comercio e inversión de la región que se generan en el seno de este mecanismo integracionista, no obstante la ampliación de sus vínculos en este contexto y su maduración estratégica.

La presente Tesis, tiene por objetivo analizar la relación del Comercio y la Inversión y su impacto en el crecimiento de la economía mexicana, al mismo tiempo que mostrar la oportunidad que tiene para México el participar en una área tan dinámica de comercio e inversión como la que concentra APEC.

En el primer capítulo analizaremos algunas de las teorías del comercio internacional y sus principales aportaciones al libre intercambio, en el que cada nación deberá aprovechar su ventaja comparativa y obtener un beneficio, la importancia de los flujos de comercio en los últimos años y de la Inversión Extranjera Directa (IED), la conformación del orden económico internacional que dio al Estado-Nación el lugar preponderante en las políticas económicas así como del FMI y BM, la creación del GATT y la influencia de la Globalización tuvo en la aceleración del crecimiento de las Empresas Transnacionales y con esto los flujos de Comercio e Inversiones Extranjeras Directas.

En el segundo capítulo se analizarán, las características del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico y las implicaciones de la integración de México en este foro, la gran reforma estructural de la economía mexicana y sus principales acciones que en materia de apertura comercial y desregulación económica inicio México en la década de los ochenta para enfrentar severos problemas que se gestaron en la etapa de sustitución de importaciones.

El Ingreso de México al GATT marco el inicio de un cambio de estrategia económica y comercial, la firma del Acuerdo de complementación con Chile y los Tratados de Libre Comercio como el TLCAN, Costa Rica, G-3, y Bolivia y algunos otros que se encuentran en proceso de negociación Triángulo del Norte, (Honduras, Guatemala y El Salvador) Panamá, Belice, Nicaragua y el Acuerdo con la Union Europea), además de una mayor participación de México en Organismos Comerciales Internacionales, coadyuvan al establecimiento de un mejor entorno para el Comercio y la Inversión al mismo tiempo que generan una ampliación de los mercados y oportunidades para los exportadores mexicanos.

La región de la Cuenca Oriental del Pacífico es en particular una zona con la que México deberá intensificar sus relaciones comerciales pues el comercio con esta región es deficitario, las oportunidades de negocios con los miembros de APEC son muchas, la vecindad con los EE.UU. son un atractivo para los inversionistas de la región del pacífico, para establecerse en México e utilizar los beneficios del TLCAN.

Y finalmente en el tercer capítulo se evalúa el dinamismo del Comercio e Inversión de México con los países de APEC, analizando las balanzas comerciales de México por país y los Flujos de Inversión Extranjera Directa en el país por sector de producción y los principales Estados de la República receptores de la IED, la influencia de las sociedades transnacionales en las políticas e instrumentos para mejorar el trato a los inversionistas, la desregulación económica, la liberalización comercial la firma de los Acuerdos para la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS), los cuales generan un ambiente de certidumbre para los inversionistas de ambas partes y la negociación multilateral del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) en el marco de la OCDE, todos estos cambios en la economía mexicana permiten una mejor participación de los sectores productivos e incentivan la participación de los inversionistas extranjeros en la economía, la región de APEC es sin duda una zona en la que México tiene la oportunidad de intensificar su relación comercial y de captar el mayor número de inversiones productivas que le permitan a la economía alcanzar mayores niveles de industrialización y generar mejores beneficios en el corto plazo a los sectores de la sociedad mexicana.

1.1 PARALELISMO ENTRE EL CAPITAL COMERCIAL Y EL CAPITAL PRODUCTIVO, COMO FORMAS DE MOVIMIENTO DEL CAPITAL INTERNACIONAL. EL MOVIMIENTO EXPORTACIONES IMPORTACIONES Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

Los antecedentes más importantes sobre las manifestaciones del comercio internacional tienen inicio en el siglo XV, la literatura económica encontraba en las teorías de comercio internacional, de David Ricardo (Teoría Clásica), hasta Ohlin-Samuelson (teoría neoclásica)¹, las ventajas del libre comercio y de la especialización internacional, mostrando que el comercio internacional es eficiente y positivo para el mundo entero. Pero existen también estudios sobre los factores negativos del comercio internacional caracterizados por las desventajas de los países menos desarrollados frente a los desarrollados Singer-Prebisch (heterodoxia).

Las medidas que han ido adoptando los gobiernos para mantener o ampliar las ventajas comerciales de los países forman parte de la historia de la política económica, en la que la liberalización unilateral no constituye la regla sino una excepción. El período del mercantilismo europeo (desde mediados del siglo XVII a mediados del siglo XIX) representa el caso extremo del intervencionismo del Estado en la vida económica (Heckscher, 1931), puesto que éste determinaba las características de las mercancías que produciría cada industria, las condiciones que debían cumplir los interesados en desempeñar determinados oficios, y las empresas que se encargaban de distintos rubros del comercio exterior. El gobierno impulsaba el establecimiento de las industrias específicas por medio de impuestos con fines proteccionistas o simplemente mediante la prohibición de importaciones, y complementaba estas medidas con exención de impuestos y subvenciones directas a la producción nacional, ciertos rubros de exportación recibían el estímulo de generosas subvenciones. Asimismo, se prohibía la exportación de mercancías que podían ayudar a otros países a industrializarse y por medio de las prohibiciones e impuestos diferenciados se daba preferencia a los navíos nacionales para el transporte de bienes importados y de exportación.

El gradual establecimiento del liberalismo económico a lo largo del siglo XIX en Inglaterra, se dio paralelamente a la derogación de las leyes proteccionistas anteriores. entre 1860 y 1880 se produjo en Europa una reducción general de la protección en virtud de acuerdos comerciales que otorgaban concesiones recíprocas, sobre la base de los acuerdos suscritos entre Inglaterra y Francia que incluían la cláusula de la nación más favorecida NMF, mientras en Estados Unidos los aranceles siguieron siendo elevados.

¹ Cordeiro, José Luis. El Desafío Latinoamericano y sus cinco grandes retos. Edit. McGraw Hill, México 1995. pp. 176-182.

Después de 1880 se produjo un nuevo cambio en las políticas de libre comercio en Europa, que se caracterizó por un aumento generalizado de los aranceles. Las políticas además de favorecer a la industria nacional dentro de cada país contemplaba la prestación de asistencia directa a los exportadores en la búsqueda de mercados externos, también se otorgaba asistencia financiera directa a productores o comerciantes, o subvenciones. Antes de la Primera Guerra Mundial, la mayor parte de los países europeos comenzaron a utilizar sistemas de aranceles diferenciados y se generalizó el trato preferencial a los países con que mantenían relaciones comerciales.

A partir de la crisis de 1929 en los EE.UU., y la posterior espiral ascendente de los aranceles en todos los países hasta 1932 llevaron al comercio internacional al colapso. En 1933 el presidente Roosevelt convocó a la Séptima Conferencia Internacional de Estados Americanos en Montevideo, en la que los gobiernos decidieron reducir las barreras comerciales mediante la negociación de tratados bilaterales recíprocos basados en concesiones mutuas, que incluyeran la cláusula de la Nación Favorecida NMF. Esa resolución dio origen a una serie de acuerdos comerciales recíprocos. Los convenios suscritos por los EE.UU. con cerca de 23 países sirvieron de base al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que se convirtió en el marco normativo del comercio mundial, puesto que no se llegó a crear la Organización Internacional del Comercio (OIC) propuesta en 1948.

A partir de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT (1986) hoy OMC máximo foro de comercio multilateral ("base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio), dimanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales y es también la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate negociación y enjuiciamiento²". La literatura económica sobre comercio es muy diversa y existen ya temas denominados políticas comerciales como:

- Agricultura
- Comercio y medio ambiente
- Estándares laborales
- Comercio y Política de Competencia
- Comercio e Inversión
- Sobornos en Transacciones Internacionales
- Compras Gubernamentales
- Propiedad intelectual

Antes del inicio de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT en 1986 la política comercial era mucho más acotada puesto que se limitaba al acceso a los mercados de mercancías y a la estructura de protección derivada de las medidas aplicadas en las fronteras (aranceles y medidas no arancelarias).

² Organización Mundial del Comercio. OMC, París, Francia. 1995, pp. 4

Los procesos de producción y distribución de las mercancías se han visto acompañadas y en otras ocasiones han dado lugar a nuevas tendencias del comercio internacional:

- El crecimiento del sector servicios
- La importancia creciente de los factores tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada, y el decrecimiento, en importancia, en las composiciones de los costos de producción de los factores mano de obra no calificada y materias primas.
- El papel crucial asumido por el factor tecnología en la competencia a nivel internacional.
- La demanda creciente de personal técnico y administrativo con muy alto grado de capacitación.
- La creciente importancia de las ventajas comparativas creadas (educación, infraestructura, tecnología, etc.) en relación con las ventajas naturales (ubicación geográfica y disponibilidad de materias primas, por ejemplo).
- El surgimiento de la Cuenca del Pacífico como el teatro de operaciones, con el más acelerado crecimiento en lo relativo al comercio internacional.

Desde mediados de los años setentas los mercados internacionales de capital han conocido una expansión sin precedentes, registrando un crecimiento significativamente mayor al del comercio mundial. Este fenómeno ha respondido a la tendencia hacia la globalización económica; a los avances en materia de tecnología y comunicaciones; y a la reorientación de las políticas públicas por parte de un gran número de países, en particular en las últimas décadas por países de América Latina y del antiguo bloque socialista, caracterizadas por la liberalización comercial y financiera, la desregulación de mercados y las privatizaciones.

La expansión del comercio internacional derivó en el surgimiento de nuevos e importantes actores nacionales en el contexto mundial Alemania, Japón, Corea y Taiwan entre otros y la aparición de la transnacionalización de las grandes empresas industriales y comerciales de los países avanzados. Asimismo, los avances en las comunicaciones, el transporte y la creación de un marco institucional adecuado, permitió llevar a cabo procesos productivos más allá de las fronteras nacionales. El comercio internacional se ha convertido en el motor del crecimiento y el desarrollo para las naciones y para las empresas por que éste facilita una especialización lo que se tradujo en una mayor productividad. La globalización de los mercados ha modificado las estrategias de las empresas e industrias del mundo creando y en su caso adaptando nuevos y más eficientes procesos productivos o distributivos, transformando su organización empresarial, cambiando sus líneas de producción e identificando con más cuidado los nichos de mercado que pudieran aprovechar en estas nuevas condiciones, las empresas encontraron como una efectiva estrategia de crecimiento su transnacionalización dando origen a una diversificación en los intercambios de capital, agregando al capital comercial que conocemos, el capital productivo que representa la Inversión Extranjera Directa (IED).

Una examinación de algunas de las teorías sobre desarrollo económico permitirán comprender mejor como interactúan el capital comercial y el capital productivo y como pueden representar modelos para promover el crecimiento económico³ :

La *Teoría Neoclásica* propone que los niveles de ingreso en los países en desarrollo "convergirán" con los de las naciones industrializadas, a través de los flujos de capital y tecnología de los países industrializados al mundo en desarrollo. Los países industrializados (que cuentan con capital abundante y experimentan una disminución en el rendimiento del capital) enviarán capital y tecnología al mundo en desarrollo en búsqueda de más altos rendimientos. El flujo de inversiones de capital hacia los países en desarrollo aumentará la capacidad productiva y los flujos de tecnología aumentará su eficiencia económica. Los países en desarrollo pueden "convergir" porque el recibir tecnología ya probada es menos costoso que crearla, y el flujo de capital continuará hasta que los rendimientos sobre el mismo sean iguales.

La *Teoría del nuevo crecimiento* hace énfasis en que la inversión en capital humano y en tecnología permitirán a los países industrializados continuar haciendo avances innovadores importantes que mejorarán la eficiencia económica y permitirán un crecimiento indefinido. Estas innovaciones pueden permitir que los países industrializados superen la ley de rendimientos decrecientes y la convergencia se vuelva incierta.

El *Consejo de Washington* (similar a la Teoría Neoliberal) hace énfasis en que la apertura comercial, las reformas de mercado y el equilibrio de las variables macroeconómicas es suficiente para estimular la inversión y el crecimiento económico

³ Resumen de estas teorías están en estos libros:

Barro, Robert. "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study" Working paper 3698.

National Bureau of Economic Research. Cambridge, August, 1996.

Bradford Jr., Colin I. The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward More Integrated Policies in Latin America OECD. Paris 1994.

Golsbrouh, David. Reinvigorating Growth in Developing Countries. Occasional paper 139. International Monetary Fund. Washington D.C. 1996.

Haque, Irfan ul. International Competitiveness International of the Public and the Private Sectors. The World Bank . Washington. D.C. 1991.

Schmidt-Hebbel, Klaus; Servén, Luis, and Andrés Solimano. Saving, Investment and Growth in Developing Countries. Policy Research Working Paper 1382. The World Bank. November, 1994.

El Nuevo Paradigma de la Competitividad argumenta que el modelo de Crecimiento Neoliberal, aunque establece las bases para el crecimiento, no ha sido suficiente. A medida que los negocios aprovechan esta derrama un círculo virtuoso de producción eficiencia y rendimientos sociales compartidos promueve el crecimiento y el desarrollo. Esta teoría se ve en las comunidades asiáticas que han buscado convertirse en los líderes mundiales de nichos especializados. Al unir a todos los productores en una comunidad o en un país, cada uno de ellos se beneficiará de la sinergia de la tecnología compartida.

Aún cuando una de estas teorías de crecimiento ofrece una perspectiva ligeramente diferente sobre los medios por los cuales los países promueven el crecimiento, el factor que comparten es que la inversión en capital humano y físico es esencial para el crecimiento económico. La capacidad de inversión para promover el crecimiento económico, estimular la eficiencia económica y generar rendimientos sociales positivos esta valida por la evidencia empírica reciente.

Es claro que no sólo los flujos de comercio internacional están modificando la estructura de la economía mundial, si no que también se observa una cada vez mayor interdependencia entre todos los agentes económicos en todos los niveles para la realización de sus actividades productivas, el ascenso de los flujos de IED es una acontecimiento sin precedentes en los últimas décadas pero que es la IED. *“se habla de Inversión Extranjera Directa (IED) cuando un inversor radicado en un país (el país de origen) adquiere un activo en otro país (el país receptor) con la intención de administrar ese activo”* Un gran número de los casos de inversión y el activo que éste administra en el extranjero son sociedades mercantiles es el caso que el inversor suele conocerse con el nombre de **sociedad matriz** y el activo con el de **filial** o **empresa afiliada**.

Existen diferentes categorías en las que se puede ubicar a la IED:

1. Las acciones y otras participaciones de capital: las cuales tienen el valor de las inversiones de una sociedad transnacional en acciones de una empresa en una país extranjero que por lo regular mantienen el control de por lo menos el 10% de los activos en el caso de una sociedad anónima o sociedad.
2. Las utilidades reinvertidas constituyen la participación de las sociedades transnacionales en las utilidades de la filial o afiliada que no se distribuyen como dividendos ni se remiten a la sociedad transnacional, las utilidades retenidas son reinvertidas en la propia filial esto puede representar hasta el 60% de salidas de IED en países desarrollados como EE.UU. GB.
3. Por otro capital se entiende los préstamos de fondos a corto y largo plazo entre las sociedades transnacionales y la filial.

En la actualidad existe una gran interdependencia económica a nivel mundial. Entre 1973 y 1995 el valor estimado de las salidas anuales de inversiones extranjeras directas se multiplicó por 12 (de 25.000 millones a 315.000 millones) y el valor de las exportaciones de mercancías se multiplicó como ya lo vimos, ocho veces y media (de 375.000 millones a dólares a 4.9 billones). Se calcula que las ventas de las filiales extranjeras de las sociedades transnacionales superan el valor del comercio mundial de mercancías y servicios (que alcanzó en 1995 la suma de 6.1 billones de dólares).

¿Que son las sociedades transnacionales o empresas multinacionales? "una empresa de gran tamaño en los sectores industrial, financiero o de servicios que controla grandes filiales en dos países,"⁴ las cuales son la vía de las inversiones extranjeras directas.

En el contexto actual de las relaciones económicas internacionales juegan el papel comercio y la inversión, los estudios empíricos al respecto no han podido demostrar si los mayores flujos de comercio internacional ayudan de alguna forma a incrementar los flujos de inversión extranjera directa o/y si puede funcionar a la inversa, realmente las implicaciones para incrementar el comercio y la inversión son muy diversas por lo cual nos dedicaremos a analizar en esta investigación.

Como ya lo he expuesto anteriormente Las empresas cambiaron sus sistemas de organización y muchas de sus políticas, medidas que les permitieron que sus productos compitieran en el exterior, que fueran más allá de sus fronteras y lo más importante que se establecieran fuera de sus fronteras, pero ¿cuales fueron los motivos o causas que propiciaron que las empresas salieran a establecerse al exterior a competir en un mercado no conocido? las innovaciones tecnológicas, el descubrimiento de nuevas y mejores técnicas al producir todo lo relacionado con la propiedad intelectual (la tecnología y las marcas), las nuevas técnicas en materia de organización y gestión, y las nuevas redes de comercialización, el gran desarrollo de la mercadotecnia internacional, todos ellos son factores para competir con éxito en el exterior, el diversificar su producción a nivel global para no exportar de un país de origen, internalizar la explotación de los activos crea mayores márgenes de control y ganancia más de lo de que se obtendría si se cedieran estos a las empresas extranjeras y además son suficientes como para que valga la pena a las empresas incurrir en los costos suplementarios que supone administrar una organización grande y geográficamente dispersa.

⁴ Aguero Sirgo José Manuel. Temas de Organización Económica Internacional. La Mundialización de la Economía. Aproximación teórica y evolución de la inversiones directas. pp. 176.

Existen muchas versiones que inducen a pensar que la tecnología es el factor impulsor de las operaciones de las sociedades transnacionales en la internacionalización, esa tecnología puede referirse a productos, las empresas pueden producir diversos tipos de productos e incorporar esa tecnología que crea características especiales que identifican a la empresa que los produce, y que la diferencian de los demás competidores, pero las ventajas comparativas de que gozan algunas empresas por tener alta tecnología puede quedar obsoleta con el paso de los años, realmente la capacidad innovadora de las empresas es la que las mantiene a la vanguardia.

Las industrias productoras de bienes se benefician de la transnacionalización por dos razones muy importantes una de ellas conocida como la inversión extranjera directa vertical, modalidad en la que una empresa encuentra diferentes etapas de producción en países distintos por los ya conocidos factores de producción (tierra, trabajo, tecnología), ejemplo claro de esto las industrias extractivas que explotan recursos naturales que están centrados en ciertos países. Una importante particularidad es las empresas que encuentran en determinada fase de producción en un país de bajos salarios y al mismo tiempo ubica en sus fases de producción grandes cantidades de capital humano en otro país que tiene una oferta relativamente abundante de trabajadores altamente calificados, este tipo de empresas tratan de reducir los costos de producción, establecen en una serie de países y utilizan el comercio como medio para satisfacer la demanda de determinados productos incluidos factores de producción en determinados factores.

Las operaciones transnacionales de inversión extranjera directa horizontal, se encuentran cuando los costos de transporte para productos con una relación elevada de peso y valor pueden hacer que resulte más rentable fabricarlos en el país receptor que productos que tienen que ser fabricados en lugares próximos a donde habitan los consumidores, que producir en el país receptor permite cumplir con las normas técnicas nacionales aplicables a un producto y que el producir en ese país permite conocer mejor el mercado local, otra e importante operación transnacional es la posibilidad de frenar la restricción al comercio internacional hoy en día por el uso inadecuado de los derechos antidumping que reducen la posibilidad de aludir los derechos de aduana meramente proteccionistas. Es claro que existen muchas ventajas al internalizar los activos de una empresa en lugar de cederlos a otra las más tangibles son:

1. El evitar los costos de transacción que deriva de todo intercambio entre partes independientes como los son el contrato.
2. La garantía de la calidad y el tratar con proveedores, con empresas de exportación e importación y concesionarios extranjeros.
3. Las reducciones de estos costos son visibles una vez internalizando las transacciones en el ámbito de una misma sociedad.

Las políticas comerciales en el contexto internacional pugnan por la apertura de los mercados, sin embargo algunas economías mantienen altos aranceles lo cual puede parecer incentivos atractivos que atraen a la IED para los países receptores de la inversión, la IED que acuden a países con mercados protegidos producen únicamente para abastecer el mercado interior y que normalmente no son competitivas para la fabricación de productos destinados a la exportación.

Si los derechos de aduana que gravan las materias primas y los insumos intermedios importados son elevados pueden reducir aún más la competitividad internacional, especialmente si los insumos nacionales son caros o de mala calidad (como se refleja en la necesidad de proteger a los productores nacionales de esos bienes en primer lugar). Para contrarrestar los efectos negativos de los derechos de aduana elevados que gravan las materias primas y los insumos intermedios, los países receptores suelen establecer regímenes de devolución de los derechos de aduana para las materias primas y los insumos extranjeros utilizados en la producción de artículos destinados a la exportación. Estas medidas forman parte de los programas de incentivos a las inversiones extranjeras.

Es importante analizar si el aumento de la IED reduce las exportaciones o en su caso aumenta las importaciones del país de origen lo cual nos pondría en un problema de balanza de pagos "la IED y las exportaciones del país de origen pueden sustituir la una a la otra. El muy influyente artículo teórico publicado en 1957 demostró que bajo ciertas hipótesis restrictivas (y simplificadoras), la libre circulación del capital (y el trabajo) eran un sucedáneo del libre comercio, esto es, que la circulación complementemente libre de los factores de producción daría los mismos resultados que la circulación completamente libre de las mercancías y los servicios"⁵ esta visión tradicional de la relación de sustitución entre comercio y la IED ignora la complejidad de esta relación en la economía mundial contemporánea. En el caso de que la IED provoque el desplazamiento de algunas exportaciones del país de origen por la producción obtenida en el país receptor

Lo más importante y fundamental de la inversión es mejorar la competitividad de la empresa frente a otras del mismo sector en su país de origen y en el exterior como ya se ha explicado anteriormente las posibilidades de que tengan ventajas en la mano de obra o materiales más baratos o costos de transacción más bajos por la cercanía a los clientes locales, posiblemente las ventas totales aumentaran como consecuencia de la inversión pues la filial demandara una mayor cantidad de insumos intermedios como resultado, el país de origen aumentara sus exportaciones si la filial continúa adquiriendo bienes intermedios o servicios a la sociedad matriz o a otras compañías del país de origen. Si la filial continúa abasteciéndose de los materiales y bienes intermedios que necesite en el país de origen y continúan las ventas totales de las sociedades transnacionales en el mercado del país receptor o en los terceros países posiblemente habrá un incremento neto de las exportaciones totales del país de origen y evidentemente es posible que la composición de las exportaciones se desplace hacia los bienes intermedios y los servicios.

⁵ Organización Mundial del Comercio OMC. Informe anual 1996. Comercio e Inversión, pp. 65

Es importante exponer que las actuales políticas de los países receptores de la IED son posiblemente el origen del vínculo entre las exportaciones y la IED, por que los incentivos a las sociedades transnacionales son dirigidos a los sectores orientados a las exportaciones o con la finalidad de favorecer estos sectores, las zonas francas industriales son claro ejemplo de estos incentivos, mientras que los impactos sobre las importaciones para los países receptores de la IED son mínimos pero las sociedades transnacionales en algunos casos son importadoras de insumos intermedios, bienes de capital y bienes de servicios que no es fácil conseguir en los países receptores, como resultado se observa que en la mayoría de los casos la IED y las exportaciones del país receptor son complementarias y que existe una relación más débil pero positiva entre la IED y las importaciones del país receptor.

Es claro que se acentúa más la complementariedad de la IED y las exportaciones del país receptor que entre las exportaciones del país de origen, lo que nos indica que existe el beneficio para nuestra economía que se convierte en un país receptor más que de origen de la IED.

Podemos entender que el Comercio Exterior y la IED son simplemente dos formas a veces alternativas pero cada vez más complementarias de atender los mercados extranjeros y parte fundamental de la Globalización Económica, por lo tanto los estudios para analizar el comercio mundial deben estar acompañados del análisis sobre la IED.

1.2 EL ASCENSO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX. CONTRADICCIONES CON LA TEORIA ECONOMICA NEOCLASICA Y CON EL SISTEMA DE ORGANIZACION ECONOMICA INTERNACIONAL VIGENTE.

La falta de un marco institucional de cooperación internacional, en el ámbito económico y político en los años de la preguerra (Segunda Guerra Mundial) contribuyó a agravar la inestabilidad económica internacional (elevados aranceles, inestabilidad en los tipos de cambio, el establecimiento de barreras a la libre circulación de mercancías, mano de obra y flujos de capitales). Al finalizar la guerra las potencias triunfadoras de la mismas dictaron el nacimiento de un nuevo orden económico⁶. En julio de 1944 nacieron en Bretton Woods El Fondo Monetario Internacional basado en un patrón de cambios-oro con tipos de cambios fijos pero ajustables, que más tarde en 1973 quedaría suspendido por la convertibilidad del dólar en oro. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) para ayudar a la reconstrucción y el desarrollo económico de los países miembros sobre todo los europeos.

En los años de la preguerra le permitieron a los EE.UU. ubicarse en un lugar muy importante preponderante política y económicamente, pues en esos años el PIB de los EE.UU. se incrementó un tercio llegando a representar casi la mitad de la producción mundial y el volumen de sus exportaciones que en 1938 representaba el 14% del total mundial se situó en un 33 % en la primera mitad de 1947.

Existen acontecimientos de carácter económico y político que ejemplifican el devenir hacia la globalización y sus implicaciones en el contexto internacional:

- El poder económico estaba concentrado en los países industrializados de Norteamérica y Europa Occidental, vencedores en la Segunda Guerra Mundial. Los sistemas mundiales en materia monetaria y de comercio estaban regulados por los acuerdos de Bretton Woods y por el GATT, respectivamente. Tenía plena vigencia el multilateralismo y el libre comercio era considerado como condición importante para el mantenimiento de la paz.
- Los países socialistas continúan con un bloque político y su sistema económico cerrado, la guerra fría está en su apogeo.

⁶ Nuevo orden económico internacional entendiéndose este concepto según Dominique Carrerau como "El conjunto coherente de reglas jurídicas, orientadas en función de las finalidades políticas, económicas y sociales del sistema" se puede discernir que el concepto mismo supone dinámica, dialéctica, no procesos que pueden quedar estáticos, la historia contemporánea nos enseña que los cambios son constantes en las relaciones económicas internacionales que cualquier evento por lo particular que sea cambiara la perspectivas de las relaciones económicas internacionales y su dinámica.

- Los países conocidos como del Tercer Mundo funcionaban como proveedores de materias primas para los países industrializados de Occidente. Sus principales plantas industriales eran propiedad extranjera. Más tarde cuestionaban el papel de los EE.UU., sufriendo de endeudamiento extremo.
- En los EE.UU., tenía plena vigencia operativa la doctrina Keynesiana de la intervención gubernamental para la protección del empleo y el control de las cuestiones económicas más importantes para el Estado.
- Japón y Alemania implementaban procesos de industrialización muy acelerados con ayuda de los EE.UU. Surgiendo como potencias más tarde. La reforma económica se convirtió en un parteaguas histórico que dio vida a la conformación de nuevos bloques económicos y nuevas tendencias.

Las transformaciones del sistema capitalista y de consolidación del sistema socialista y las colonias (Países del Tercer Mundo) luchan por obtener su independencia y autosuficiencia política y económica aunque esta última con un grado muy grande de dependencia, el impulso del comercio mundial se mantenía en ascenso la integración económica adquiere singular importancia en este período pero a finales de 1972 en el marco de la VII ronda de negociaciones multilaterales del GATT (Ronda Tokio) enfrentaron la ya conocida crisis del petróleo, al mismo tiempo que el precio de las materias primas se mantenían en ascenso, una las consecuencias el establecimiento del Orden Económico de Bretton Woods que marcó una gran problemática para los países subdesarrollados las grandes asimetrías el impulso del comercio y de un nuevo actor en la escena económica internacional que impulsaron los países perdedores de la guerra (Japón, Alemania) las **sociedades transnacionales o empresas multinacionales** las cuales desbordaron las fronteras nacionales, la internacionalización es muy variada según los sectores las importaciones de productos primarios son originarias de las empresas multinacionales, la multinacionalización de la Banca que ha crecido muy rápidamente durante estas últimas décadas, en algunos casos están ligados a la necesidad de financiación de empresas multinacionales industriales.

El sistema capitalista desde entonces se desarrollo en un marco de transformaciones para la economía mundial: La liberalización comercial y la internacionalización del capital permitieron una fuerte expansión de la economía y del comercio mundiales, variables estrechamente interrelacionadas con tasas de crecimiento no alcanzadas hasta entonces, así como mayor presencia y peso de empresas transnacionales en la economía mundial.

En la actualidad los nuevos temas en la agenda económica internacional, nos indican la importancia del comercio internacional, la globalización de la economía internacional, integra un mercado global y producción global, en estos dos se expanden las relaciones comerciales, las economías domésticas y las unidades que las conforman (mercado, industrias y empresas). La Globalización de la economía mundial esta constituida por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo actividades de comercio y distribución, si no incluso de producción por lo tanto el proceso de Globalización de la economía mundial convierte al mundo en un solo mercado, fuente de insumos y espacios de acción tanto para la producción como para la adquisición, distribución y comercialización de los productos

El incremento de la relación entre las redes de unidades productivas de diferentes sectores o regiones, cambia drásticamente la economía mundial. Estas relaciones van desde la provisión de los insumos y factores de producción y la subdivisión de los procesos productivos, hasta el creciente intercambio de productos y servicios que se distribuyen a nivel mundial. La economía mundial ha dejado de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que constituyen, a su vez, una gran red industrial, comercial financiera y tecnológica.

Los cambios acelerados de los procesos económicos como producción, distribución, financiamiento y la tecnología han modificado los factores determinantes de la demanda y la oferta de las mercancías, los bienes y los servicios que se comercializan a nivel mundial, los precios, el uso de los insumos de la producción y los costos de los mismos.

¿Cuáles son las tendencias que constituyen las causas y los efectos de la globalización? podemos definir como unos de los más importantes: la rapidez y el dinamismo de las innovaciones y adaptación tecnológica, la caída de los precios relativos de las materias primas y de los productos primarios, la relevancia que ha tomado el sector servicios y el empleo calificado, la conversión de los bienes industriales (la mercantilización), la creación y explotación de nuevas ventajas comparativas y la internacionalización de la producción y de la distribución para aumentar la competitividad.

Las drásticas caídas de los precios relativos de las materias primas y de los insumos primarios, después de un período de incrementos constantes en estos bienes, las empresas de los países industriales que se veían seriamente afectadas por tales incrementos se adaptaron a ellos no sólo con una mayor conservación y un ahorro importante de los insumos primarios, si no introduciendo nuevas formas de producción, nuevos productos y materiales y, sobre todo, importantes incrementos en los niveles de productividad en el uso de factores primarios, una clara evidencia del incremento de la productividad en el uso de materias primas lo constituye el hecho de que actualmente se utilizan cerca de dos quintas partes de materias primas por unidad industrial producida, con respecto al volumen de insumos primarios que se necesitaba a principios de siglo para producir el mismo bien, es claro que a partir de la disminución de los precios relativos de las materias primas y de la sustancial modificación de la organización de la producción, ya no es posible para las empresas seguir apoyándose en el costo de los insumos primarios como el factor determinante de su competitividad en la producción industrial, hoy en día deben concentrarse en elevar el nivel de productividad en el uso de los insumos, pues esto constituye el factor clave de su competitividad

En la actualidad el sector servicios está absorbiendo ramas que antes pertenecían a la rama industria, una gran variedad de procesos productivos se han automatizado por que muchas de las nuevas actividades que surgen a partir de la incorporación de innovaciones tecnológicas son las responsables directas del impresionante crecimiento del sector servicios, el avance tecnológico en la industria de la computación, comunicación y automatización administrativa es el factor responsable del desarrollo de la informática, sin embargo no todas las actividades que han absorbido el sector servicios tienen que ver con la incorporación de innovaciones tecnológicas, también existen empresas que ofrecen servicios a otras firmas únicamente para complementar el proceso de producción de las segundas el desarrollo de algunos países asiáticos tuvo lugar en gran medida gracias a la producción compartida con otros países a los que ofrecían algunas ventajas, como mano de obra barata. Estas actividades representan la división de la producción en procesos que se distribuyen entre empresas y regiones, formando así una producción global.

De las tendencias antes mencionadas, la tecnología, la posición relativa de las materias primas, la importancia del sector servicios y el empleo de mano de obra barata calificada y con ello el buen aprovechamiento de las ventajas comparativas se desprende la necesidad de aumentar la productividad con nuevos procesos y con la división de la producción entre empresas y regiones, lo que representa una nueva concepción del uso de factores.

Esta nueva concepción da lugar a la internacionalización de la distribución por que de hecho aprovechar ventajas comparativas implica que las empresas busquen al mejor proveedor de insumos e identifiquen las oportunidades y los nichos de mercado está internacionalización de los factores productivos significa también que empresas distintas se especialicen en etapas diferentes del proceso de producción, promoviendo de esta manera la producción compartida que traspase sectores, regiones y fronteras.

Los procesos globalizadores de la economía han favorecido la aparición y multiplicación de las empresas transnacionales o multinacionales, estas empresas, con operaciones simultáneamente en diversos países del mundo y gran tamaño pueden aprovechar las economías de escala en los distintos procesos, en la compra de insumos, en la producción de bienes y en la distribución de sus productos en los mercados.

El aumento de este tipo de grandes organizaciones económicas en el mundo, ha agilizado y multiplicado la transferencia de recursos y conocimientos entre las diversas regiones y naciones, pero al mismo tiempo ha presentado problemas casi insolubles a los Estados-Nación cuando éstos intentan mantener controles rígidos sobre sus economías locales situación esta que analizaremos más adelante.

La competencia internacional y los aumentos en la productividad de las empresas han creado la necesidad de contar con enormes mercados que absorban los productos que la industria desarrolla en un flujo constante, al mismo tiempo que el avance tecnológico ha requerido de contar con grandes cantidades de capital, que sólo son posibles de obtener al globalizarse a su vez los sistemas financieros.

El aprovechamiento de las potencialidades de los mercados se deja estilizar a través de los siguientes comportamientos empresariales. La apertura de los mercados a nivel mundial debe incentivar a los empresarios a pensar más allá de la clásica dicotomía mercado interno-exportación a los mercados regionales, al brindar nuevas oportunidades en mercados donde no sólo imperen ciertas preferencias, si no que también se destaquen por un gran dinamismo y su relativa seguridad de acceso dadas las actuales reglas multilaterales. En una primera instancia el empresario tan sólo pretenderá ubicarse en dicho nuevo mercado mediante la colocación de algunas partidas de exportación en las que tenga preferencia.

Cuando la ampliación del mercado se presente como importante amparada por la celebración de algún acuerdo de libre comercio o de unión aduanera, el exportador buscará obtener una presencia estable dentro del esquema, lo que le permitirá la realización de inversiones en el mercado de destino con más certidumbre y oportunidad de éxito.

En estas últimas décadas las empresas multinacionales han diversificado sus zonas de influencia la era de la globalización ha dado cabida a tan importantes actores como hemos visto, se pone de manifiesto que estas empresas desbordan sus fronteras nacionales para ir más allá y producir en espacios internacionales, es claro que el fenómeno de las multinacionales nos plantea la necesidad de cuestionar la hipótesis de la inmovilidad de los factores productivos, por que la movilidad de los capitales se explica por un diferencial en la tasa de rendimiento de un país a otro, talvez por que una diferencia sectorial en el rendimiento de los capitales y como consecuencia el postulado de la competencia perfecta no es valido, recurrir al establecimiento de barreras proteccionistas y abandonar el segundo postulado el libre cambio.

Las hipótesis en las que se basan los libres intercambios tienen su origen teórico en las ideas de Ricardo al iniciar el siglo XIX hasta los últimos estudios de Heckscher-Ohlin-Samuelson, las cuales son:

- **Movilidad de las mercancías**
- **Inmovilidad de los factores productivos**

Son entonces las ventajas comparativas tierra, trabajo, capital y tecnología de los Estados Nacionales lo que les permite elegir entre exportar o importar mercancías para su bienestar económico y lograr la mejor asignación de sus recursos es así que los defensores del neoclasicismo sostienen la hipótesis de la competencia libre y perfecta.

La introducción de factor específico de la movilidad internacional del capital se mantiene pero se limita a los desplazamientos dentro de un mismo sector (los capitales pueden desplazarse de un país a otro pero no de un sector a otro) esta es una aproximación al sistema de la Mundialización en la que existen las ventajas específicas en la que la inversión extranjera directa no es sometida a una simple exportación de capitales si no que como lo hemos visto se acompaña de tecnología, de activos intangibles que son mucho más que la aportación de fondos, pero la introducción de "factores específicos" nos regresa a las ideas de Ricardo hasta Smith, de las ventajas comparativas a las ventajas absolutas, definitivamente las contradicciones que plantean las sociedades transnacionales y los Estados Nación están presentes en todas las teorías del comercio internacional.

Los estudios teóricos del comercio internacional ubican sus análisis en los intercambios comerciales dejando de lado a la internacionalización de la producción y de las estructuras financieras, no sólo circula internacionalmente el capital-mercancía, si no también el capital-dinero y en las últimas décadas se internacionaliza el capital-productivo las tendencias de la globalización de la economía mundial parecen indicar que estas nuevas formas de actividades productivas van acompañadas una de la otra y que su estudio debe analizarse de forma conjunta indicando también que son irreversibles a la actual coyuntura internacional.

Las filiales en el extranjero generaron y continúan generando exportaciones de bienes de equipo, pero puede reducir las exportaciones de bienes de consumo del país de origen.

Como hemos visto las sociedades transnacionales aceleraron las ideas de la especialización y las ventajas comparativas las cuales ubican al Estado-Nación en un simple espectador de la competitividad entre estas y convirtiéndolo en un espacio en donde la existencia de ventajas y/o desventajas determinan si es preferible invertir o no, así que la intervención del Estado en la fijación del marco institucional y reglamentario de la empresas multinacionales es evidente pero en ocasiones la capacidad de control se ha debilitado.

La globalización de la economía mundial dio como resultado muchas y nuevas tendencias económicas, el ascenso de las inversiones extranjeras directas es parte interactiva del comercio internacional de mercancías y bienes, es ya un paradigma de las nuevas tendencias de la economía internacional y de el nuevo papel del Estado-Nación el cual considero en estos momentos debe ser de acuerdo a la coyuntura internacional el de regulador de la actividad económica y de esta forma no chocar con las teorías de comercio internacional en el que su papel es mucho más amplio, la dinámica mundial en los últimos años supera ya con mucho.

1.3 EL FENOMENO DE LA TRANSNACIONALIZACION ECONOMICA FINANCIERA EN LA GLOBALIZACIÓN. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA DUALIDAD MUNDIAL COMERCIO INVERSION.

Las empresas multinacionales aceleran su proceso de internacionalización a finales del siglo XX como actores protagonistas de la economía mundial en sectores y mercados, en la actualidad la IED ha crecido muy aceleradamente cuatro veces mayor que el comercio mundial, durante el acervo (stock) mundial de IED creció tan rápidamente como las exportaciones mundiales de bienes y servicios y una vez medida más rápido que el producto interno bruto mundial⁷.

Las empresas multinacionales son el agente económico más importante en la mayoría de las transacciones internacionales, con mayor dinamismo del comercio internacional, finanzas internacionales, transferencia internacional de tecnología y otros conocimientos productivos.

Se tienen algunas estimaciones sobre la existencia de alrededor 40.000 matrices de empresas multinacionales y 250.000 filiales extranjeras en el mundo, decenas de miles de alianzas estratégicas. En este contexto los procesos de toma de decisiones sobre producción, comercio de bienes, flujos de tecnología y de capital, movilidad internacional de profesionales calificados y acuerdos interempresariales, están todos interconectados en un complejo y creciente sistema internacional de producción.

La internacionalización de la actividad empresarial desencadenó la aceleración del desarrollo tecnológico principalmente de la información, que precipitaron cambios esenciales a nivel de la organización industrial del comportamiento y de la estructura de las empresas multinacionales y de sus estrategias corporativas.

⁷ Fuente. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Inversión Extranjera. 1993. México D.F.

El progreso técnico y la liberalización económica modificaron progresivamente las formas de producción a nivel mundial, la competencia de los costos de los productos estandarizados, la convergencia de los patrones de consumo a nivel internacional y la reducción de los costos de transporte terminaron por ampliar el alcance geográfico de las estrategias corporativas. Las grandes firmas oligopólicas a nivel internacional ponderablemente la industria automotriz y eléctrica fueron capaces de combinar economías de escala con la organización de abastecedores de bajo costo a nivel internacional lo cual dió como resultado la estrategia de integración según las cuales las filiales con tecnología proporcionada por la casa matriz convirtiéndose la matriz en la coordinadora de los usos que da a los recursos.

Las estrategias más complejas de algunas de las empresas multinacionales al producir hacia su interior permanecía fragmentada y la internacionalización de la actividad productiva a través de las fronteras era limitada, la creciente liberalización de las transacciones económicas internacionales y el incremento de la competencia internacional, así como la difusión de las tecnologías de información condujeron hacia estrategias de integración compleja en donde las empresas multinacionales asumen el papel de la organización y de las transacciones dentro de una red transnacional de relaciones internas y externas que pueden o no implicar participación accionaria pero que sirven a los intereses globales de las empresas transnacionales.

Las empresas multinacionales trasladan no sólo bienes y servicios a través de las fronteras, si no también factores productivos, métodos de organización y conocimientos tecnológicos con arreglo a una estructura administrativa unificada, dando lugar a una mejor división internacional del trabajo intrafirma.

Desde la perspectiva más objetiva posible se puede decir que las empresas multinacionales con sus estrategias cada vez más complejas favorecen un cambio cualitativo de la economía mundial influyendo en la división internacional del trabajo, fomentando la complementariedad del comercio exterior y la IED y en la actualidad son los principales motores del crecimiento en el actual orden económico internacional. Hace años la inversión extranjera directa y el comercio eran dos formas alternativas para el abastecimiento de los mercados externos actualmente existe una correlación creciente entre ambas variables, especialmente en los países desarrollados pero actualmente se reconoce que las redes de filiales integradas a escala regional son un factor determinante importante del crecimiento del comercio a nivel mundial.

Hemos visto que parte de las consecuencias del proceso de globalización es la transnacionalización de la economía mundial, pero qué políticas deben fomentar los Gobiernos para no quedar marginados de este nuevo orden económico internacional. La organización industrial postula el principio de la "estructura-desempeño" empero bajo este, las grandes corporaciones son las causantes de las imperfecciones del mercado, las políticas de los gobiernos se orientarían hacia su intervención, pero considerando que las empresas multinacionales son la solución a las fallas de los mercados, las políticas Gubernamentales deberían eliminar sus restricciones a las empresas multinacionales.

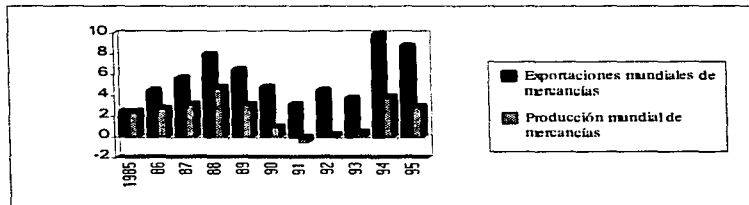
Existen ideas sobre los patrones que siguen las empresas para determinar sus comportamientos uno de ellos es conocido como el paradigma ecléctico con el cual se encarga de estudiar el patrón de comportamiento de la producción doméstica de propiedad de empresas extranjeras como de la producción en el exterior a través de empresas del propio país, no es propiamente una teoría *per se*, si no de las actividades de las empresas involucradas en cadenas de valor agregado organizadas internacionalmente, este paradigma distingue entre las ventajas de propiedad (referida a aquellos activos tangibles o intangibles de las empresas multinacionales que le permiten ubicarse mejor que una empresa doméstica en un mercado potencial dado) ventajas de localización (recursos materiales, humanos o institucionales cuyas características justifiquen la producción local) y ventajas de internalización (que expliquen por que es mejor ampliar la estructura corporativa creando una filial dentro de determinado mercado antes que abastecerlo vía exportaciones).

En los últimos años los importantes flujos de comercio e inversión internacional marcan una importante tendencia hacia el establecimiento de estrategias de desarrollo muy concretas y marcos regulatorios muy específicos, los regímenes de incentivos que condicionen tanto el proceso de toma de decisiones a nivel microeconómico como el desempeño sectorial y macroeconómico resultante, incluidos los grados de inserción en la economía internacional y las modalidades que asume esta última.

El comportamiento sectorial de las filiales extranjeras en la economía mundial ha sido marcado fuertemente por la vigencia prolongada del modelo de industrialización substitutiva, por una larga etapa de nacionalización exacerbada de las actividades de explotación de recursos naturales por la que atravesaron muchos países latinoamericanos entre los años sesenta y setenta y la crisis de la deuda externa de los años ochenta que causo serios desequilibrios en las economías de la región y del mundo que dio lugar a importantes reformas económicas y de estrategias al ingresar a la década de los 90's.

En la actualidad el crecimiento del comercio mundial ha sido muy significativo pues en 1995 el valor del comercio transfronterizo total de mercancías y servicios superó los 6 billones de dólares por primera vez. El crecimiento del comercio de mercancías en 1995 varío según las regiones, y las tasas más elevadas de crecimiento se dieron en las economías de transición, cuyas exportaciones e importaciones crecieron un 26 y un 23 por ciento respectivamente. Los países que alcanzaron tasas de crecimiento relativamente altas en 1995 abarcaron una área geográficamente muy ampliada entre los 50 mayores exportadores de mercancías, el valor de las exportaciones de mercancías aumentó un 30 por ciento o más en: Argentina, Chile, Filipinas, Finlandia, México, Polonia, la República de Corea y Suecia. Si se considera el grupo de los 50 mayores importadores de mercancías, el valor de las importaciones de mercancías creció un 30 por ciento o más en el Brasil, Chile, Malasia, Polonia, la República Checa, la República de Corea, Sudáfrica, Tailandia, Turquía y Venezuela.

Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías en 1985-95



*Fuente: Secretaría de Comercio con datos de la OMC.

La importancia que en las dos últimas décadas toman las cuestiones económicas en el mundo, hacen que la agenda económica internacional encuentre nuevas áreas, debido a que los procesos de globalización de la economía mundial han provocado que a partir de la década de los setentas el mundo entero se convierta en un solo mercado. Es en este mercado planetario donde se producen, distribuyen y consumen los innumerables bienes que constantemente se manufacturan, mediante la participación de grandes y pequeñas empresas localizadas en diferentes naciones o sectores. Las empresas tienden a adquirir los insumos que necesitan en el mismo y único mercado viendo únicamente la calidad y el diseño, el precio y el tiempo de entrega en su consideración de compra. La globalización de la economía representa una mayor interdependencia de las economías nacionales de las ramas industriales y de cada una de las empresas productivas, al tiempo que pone en contacto a los habitantes y consumidores de todo el globo. La creación de un mercado global no fue visible de inmediato, los procesos de conformación de la Mundialización e interdependencia se manifestaron a partir de la década de los setentas en gran medida por la rápida expansión del comercio internacional.

En el mundo los países experimentaron en diferentes tiempos y grado de apertura, regulación y control al capital extranjero, hasta antes de la década de los 80's existía una acentuada receptividad hacia el capital externo, en la actualidad el marco es muy distinto la promoción y el trato no discriminatorio al inversionista extranjero, la eliminación de las autorizaciones previas y de los sectores reservados así como de las restricciones a la repatriación de capitales y a la remisión de utilidades estos y más incentivos han experimentado cambios en sus marcos regulatorios y las variables macroeconómicas en las diferentes etapas se han condicionado el desempeño y el proceso de toma de decisiones a nivel microeconómico de cada una de los colectivos diferenciados que actúan en cada una de las realidades nacionales. Los colectivos son subconjuntos de firmas que se diferencian por ciertas características microestructurales, como la nacionalidad de capital, el tamaño, el grado de internacionalización de su producción y el de complejidad de sus estructuras y la propia naturaleza técnica de las funciones de producción respectiva.

En nuestros tiempos en los que las grandes crisis económicas han afectado a la mayoría de los países, sobre todo a los países en vías de desarrollo, la IED resulta una de las formas más importantes para estimular el crecimiento económico y aminorar el apoyo que tradicionalmente recibían de las grandes economías, realmente los que más pueden aprovechar las economías más pequeñas son la transferencia de nuevas tecnologías y de bienes inmateriales como los conocimientos en materia de organización y gestión, así como de redes de comercialización, la IED puede también estimular la competencia, la innovación, el ahorro y la formación de capital y como resultado la creación de fuentes de empleo y el esperado crecimiento económico.

La creciente importancia de la IED en el mundo ha dado como resultado una serie de preguntas sobre las normas a nivel multilateral que se adecuaron a las regulaciones nacionales, en el trato a la IED, la Carta de la Habana por la que se creaba la Organización Internacional del Comercio ya contenía disposiciones relativas a la IED, sin embargo como ya vimos la (OIC) nunca se constituyó, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy OMC foro multilateral ha visto en su seno muchos problemas para poder buscar un marco regulatorio a nivel multilateral que ayude a mejorar los flujos de IED en el mundo.

En el Banco Mundial se estudian los instrumentos multilaterales de carácter jurídicamente vinculante con la IED, el primero de ellos es el Convenio sobre Arreglo de diferencias relativas a Inversión entre Estados y nacionales de otros Estados, concluido en 1965 y en Vigor en octubre de 1966 en el que principalmente se establecen mecanismos para el arreglo de diferencias entre inversores y Estados por la vía de la conciliación y el arbitraje en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), Otro de los acuerdos es el Convenio Constitutivo de Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) concluido en 1985 y en vigor en abril de 1988 el cual promueve las corrientes de inversiones extranjeras hacia los países en desarrollo aminorando las preocupaciones relacionadas con los riesgos no comerciales, el principal objetivo es proporcionar un seguro de inversiones a título de complemento de los planes nacionales, regionales y privados de seguro de inversiones.

Las Naciones Unidas iniciaron en 1977 un código de conducta para las empresas transnacionales las directrices muestran en un principio la forma en que debe actuar la administración pública frente a los inversores extranjeros y no incluyen normas de buena conducta aplicables a éstos y que no apuntan a modificar el derecho internacional consuetudinario en materia de trato de inversiones extranjeras sino a formular normas internacionales de aceptación general que respalden el objetivo de la promoción de la inversión extranjera.

El GATT en la medida que evolucionaron sus rondas de negociaciones multilaterales fue incluyendo con mayor importancia las cuestiones relativas a la IED, posteriormente después del nacimiento de la OMC, las inversiones han tomado mayor importancia, de hecho ya son analizados los vínculos del comercio y la inversión en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) la presentación de servicios a un mercado es difícil o imposible si el proveedor de los servicios no se encuentra físicamente en ese mercado. En el artículo 1 párrafo 2 del acuerdo se define el comercio de servicios en el sentido de que se abarca cuatro modos de suministro, entre ellos el suministro por un proveedor de servicios de un miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro miembro. La presencia comercial se define en el Acuerdo como todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través otros medios de la constitución o adquisición o mantenimiento de una persona jurídica o la creación y mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación, dentro del territorio de un miembro con el fin de suministrar un servicio en consecuencia en este acuerdo se analizan formas de establecimiento de los que más se parece a la IED. En general del Acuerdo explica como se puede establecer un acuerdo de inversiones internacionales amplio y como estas inversiones pueden tomarse como una forma de tener acceso a un mercado determinado, no contiene disposiciones sobre la protección de inversiones y acceso a mecanismos de solución de controversias, sin embargo al considerar las inversiones como uno de los elementos del comercio de servicios regula los términos y condiciones en que un inversionista extranjero puede entrar en el mercado.

El Acuerdo relativamente nuevo que entro en vigor en 1995 constituye sin duda alguna un marco destinado a permitir la liberalización progresiva del comercio de servicios mediante las nuevas negociaciones, es uno de los pocos acuerdos sobre inversión extranjera que es tanto multilateral como vinculante incluido el fuerte compromiso en lo que se refiere a la NMF.

Uno más, de los Acuerdos importantes para las inversiones en el seno de la OMC es el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC) tiene como finalidad promover la expansión y la liberalización progresiva del comercio mundial si no también facilitar las inversiones a través de las fronteras internacionales, mostrando las incompatibilidades a que se enfrentan algunas empresas con el GATT, la primera de ellas se refiere al contenido local y de nivelación de comercio e incluye medidas obligatorias y otras que no lo son pero permiten obtener ventajas si se adoptan, la segunda particularidad del acuerdo es que prevee disposiciones sobre la competencia entre las nuevas inversiones y las empresas ya establecidas en un periodo de transición establecido en el acuerdo y finalmente que se prevé un examen dentro de un plazo de cinco años en el cual se estudiará si el acuerdo debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y de competencia.

Existen también el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, en el cual se explica los lineamientos y medidas que se pueden tomar si se descubre violaciones al sistema multilateral en materia de subvenciones de los gobiernos a inversionistas para atraer en mayor medida inversiones a sus territorios, aunque las disciplinas del acuerdo en materia de subvenciones por sí solas no corrigen plenamente las distorsiones por que se ocupan de las corrientes de mercancías que por definición sólo se producen después de haberse materializado la inversión.

El Acuerdo plurilateral Compras del Sector Público de 1979 sobre contratación pública fue el primer avance relevante del GATT/OMC en la que estableció las reglamentaciones del trato de los países receptores a las compañías extranjeras, el cual exigía que no hubiera discriminación contra los productores extranjeros si no también que no hubiera discriminación contra los proveedores extranjeros y particularmente contra los proveedores locales en función de su grado de afiliación o propiedad extranjera, en la actualidad el acuerdo ha evolucionado conteniendo disposiciones más específicas inclusive un procedimiento de impugnación.

Finalmente en el marco de la OMC se puede recurrir en el caso de que surjan diferencias sobre las normas y disciplinas en materia de IED a la **Solución de Diferencias** acordado en el Acuerdo por el que se establece la OMC, en particular en los sectores de los acuerdos antes mencionados en el marco de la OMC.

Sin embargo actualmente en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE, foro que agrupa a las principales economías del mundo se está negociando un Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) en el cual se analiza la evolución y el desarrollo de la IED a nivel mundial y el establecimiento de un marco regulatorio en la materia, con más alcances que los que la OMC ha podido presentar en las últimas décadas, pero que los beneficios serán sólo para los países que forman parte de la organización.

La IED y el comercio internacional como hemos visto se apoyan mutuamente y juntos desempeñan la función primordial en la integración en curso de la economía mundial, mediante su interacción, las empresas de cada país pueden especializarse en la producción de lo que pueden producir más eficientemente, el comercio facilita este proceso al hacer posible que una economía se especialice en determinada producción para después intercambiar parte de esa producción en el extranjero a fin de conseguir una balanza comercial muy estable y en particular bienes y servicios que sus ciudadanos desean consumir, la IED facilita este proceso al hacer que aumente la movilidad internacional y en consecuencia la eficiente utilización del acervo mundial de capital y de tecnología incluyendo la competencia en materia de dirección y comercialización todos estos procesos son de vital importancia para las estrategias de desarrollo y más en general para elevar los niveles de vida en el mundo.

El volumen anual de capitales privados originarios en los principales países industrializados aumentó de 90.000 millones de dólares a finales de los años setenta a 600.000 millones en 1995. La composición de los flujos financieros globales reflejan una serie de tendencias significativas:

- Las inversiones de cartera, que incluyen acciones y bonos, han registrado un crecimiento espectacular en términos relativos y absolutos;
- El mundo industrializado se ha transformado de importador neto a exportador neto de capitales;
- Se ha producido un notable auge de las inversiones directas y de cartera hacia economías emergentes especialmente de América Latina y Asia.

En 1986-1989 y de nuevo en 1995, las salidas de IED aumentaron mucho más rápidamente que el comercio mundial. Entre 1973 y 1995, el valor estimado de las salidas anuales de IED se multiplicó por 12 (de 25.000 a 315.000 millones de dólares), en tanto que el valor de las exportaciones de mercancías se multiplicó por 8.5 (de 575.000 millones de dólares a 4.9 billones de dólares).

Se estima que las ventas de las filiales extranjeras de sociedades transnacionales exceden el valor del comercio mundial de bienes y servicios (este último fue de 6.1 billones de dólares en 1995).

El comercio intraempresarial de las sociedades transnacionales representa alrededor de un tercio del comercio mundial, que las exportaciones de las sociedades transnacionales a todas las demás empresas representan otro tercio y que el tercio restante corresponden al comercio entre empresas nacionales (que no son STN)

Inversión Extranjera Directa
Principales receptores de inversión
Inversión extranjera directa en países en desarrollo
(millones de dólares)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
China	3.5	4.4	11.2	27.5	33.8	35.8	42.5
México	2.5	4.7	4.4	4.4	14.7	9.2	7.6
Malasia	2.3	4.0	5.2	5.0	4.3	5.8	6.2
Brasil	1.0	1.1	2.1	1.3	3.1	4.9	5.5
Indonesia	1.1	1.5	1.8	2.0	2.1	4.3	5.8
Tailandia	2.4	2.0	2.1	1.8	1.4	2.1	2.9
Argentina	1.8	2.4	2.6	3.5	0.6	1.3	2.0
Hungría	0.0	1.5	1.5	2.4	1.1	4.5	1.7
Polonia	0.1	0.3	0.7	1.7	1.9	3.7	4.2
Chile	0.6	0.5	0.7	0.8	1.8	1.7	2.2

Fuente: Banco Mundial (Banco de México y SECOFI para México al 2 de abril de 1997. La cifras están sujetas a cambios debido a que pueden haber notificaciones posteriores de IED.

2.1. SURGIMIENTO Y PARTICULARIDADES DEL FORO DE COOPERACIÓN ASIA-PACIFICO (APEC).

Desde los años sesenta se presentaron iniciativas para la institucionalización de la cooperación económica en la región Asia Pacífico. A pesar de que estas iniciativas no se concretizaron, sí lograron llamar la atención sobre el potencial comercial y económico de esa región. En ella encontramos a los países con las tasas de crecimiento más altas del mundo en los últimos años.

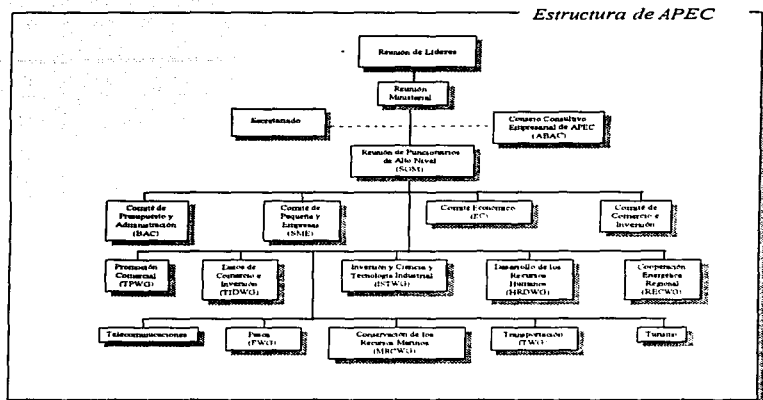
Debido a todas las diferencias en la región y al interés para organizar intercambios, los países integrantes que lo conforman, adoptaron una estrategia de cooperación económica que se basó en la creación de diversos organismos multilaterales en la zona. En 1967 se creó el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC); representa al sector privado de la zona del Pacífico.

Otro organismo regional multilateral es el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), creado en 1980 por solicitud de Australia y Japón. es una entidad multilateral (pública, privada y académica) compuesta por 22 miembros de la región Asia-Pacífico, su objetivo consiste en promover los procesos de liberalización y facilitación del comercio y la inversión en el mundo y en la Cuenca del Pacífico, actualmente en el marco de APEC. PECC es uno de las tres organizaciones en APEC que tiene el carácter de observador oficial. sus representantes atienden las Reuniones Ministeriales y de Altos Funcionarios (SOM), y especialmente las reuniones del Comité de Comercio de Inversión (CTI) y demás grupos de trabajo.

En 1989, por iniciativa del primer Ministro de Australia, se fundó la Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APECC). Este organismo comprende a los representantes de Asia Oriental, Australia, Nueva Zelandia, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Todos estos organismos reflejan el interés incrementado de países con las líneas costeras en el Pacífico, y desean participar en una forma más organizada en el proceso de intercambio más dinámico en el mundo contemporáneo.

El Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC) se crea en 1989 en respuesta a la creciente interdependencia de las economías de la región. Es importante mencionar que en aquel momento el resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay era incierto, por lo que las economías de la región, de alguna manera, se estaban preparando con la creación de APEC, para contrarrestar un posible fracaso de dicha Ronda.



El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC fue creado como un mecanismo de consulta y cooperación económica entre sus miembros.

Sus objetivos son:

- Impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región.
- Incrementar los beneficios de la interrelación económica en el área en lo referente al flujo de bienes, servicios, capital y tecnología.
- Desarrollar y fortalecer un sistema comercial abierto en la región Asia Pacífico.
- Reducir barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios, e inversión entre los miembros, de manera congruente con la Organización Mundial del Comercio y;
- Fomentar el proceso de apertura comercial a través de la acción colectiva de sus miembros.

Existen los siguientes comités y Grupos de Trabajo:

- Comité de comercio e inversión
- Subcomité de normas
- Subcomité de aduanas
- Grupo de expertos en mediación de disputas
- Grupo de expertos en compras gubernamentales
- Grupos de expertos en inversión
- Grupos de expertos en Derechos de propiedad intelectual
- Comité económico
- Comité presupuestario y administrativo
- Grupo Ad-hoc de políticas sobre Pequeñas y Medianas Empresas
- Cooperación Energética Regional
- Grupo de Trabajo de Pesca
- Grupo de Trabajo sobre Desarrollo de Recursos Humanos
- Grupo de Trabajo sobre Ciencia y Tecnología Industrial
- Grupo de Trabajo sobre Conservación de Recursos Marinos
- Grupo de Trabajo sobre Telecomunicaciones
- Grupo de Trabajo sobre Revisión de Datos de Comercio e Inversión
- Grupo de trabajo sobre Promoción Comercial
- Grupo de Trabajo sobre Transporte

Dado que APEC no es una zona de libre comercio o una unión aduanera, no podrá discriminar de acuerdo con los principios de la OMC. Esta situación limitará, por lo menos en el corto plazo, el alcance de la liberalización en APEC. Economías como la de México, con otros frentes de negociación abiertos, podrán ofrecer inicialmente concesiones que debiliten su posición negociadora en esos frentes, dado que la mayoría de los países de APEC también son miembros de la OMC y México no podrá discriminarlos. Desde su creación el principio de regionalismo abierto, que implica extender el trato de nación más favorecida (NMF) al resto del mundo, ha guiado las iniciativas de APEC. El Mecanismo comenzó como un diálogo informal entre las economías de la región que se reunieron por primera vez en Canberra, por iniciativa de Australia. Con los años y sin dejar de ser un mecanismo informal, APEC desarrolló propuestas concretas cooperación económica y compromisos de liberalización y facilitación de comercio e inversión.

La principal característica de la liberalización del comercio y la inversión en el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico es que, bajo las reglas acordadas hasta este momento, la liberalización se realiza bajo el principio de nación más favorecida (NMF) de manera voluntaria y unilateral para todas las economías que pertenezcan a la OMC y no a través de una zona de libre comercio o de una unión aduanera⁹. En otras palabras mientras APEC no se constituya en una zona de libre comercio o en una unión aduanera, su liberalización deberá realizarse en base al trato de NMF.

La liberalización bajo el principio de NMF obliga a plantearse la cuestión de la falta de reciprocidad, conocida como el problema de *free rider*. Esta preocupación está presente de manera manifiesta en países como EE.UU., Chile, Canadá y México, puesto que la liberalización unilateral NMF implica una pérdida de preferencias al negociar frente a otros bloques comerciales, tales como la Unión Europea y Mercosur. La misma preocupación también existe, aunque de manera un tanto velada, entre los miembros de la ASEAN, Corea y Japón. Por su parte los países más abiertos de la región (Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong y Singapur) no tienen nada que perder y sí mucho que pedir y que ganar de una liberalización NMF.

Dado que los compromisos en APEC no son de carácter jurídicamente vinculatorio, la única fuerza capaz de hacerlos cumplir es la "presión de los pares" (*peer pressure*)⁹.

⁹ El artículo I (Trato general de Nación más Favorecida) establece que " con respecto a los derechos de aduana...y con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones cualquier ventaja, privilegios o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediatamente a e incondicionalmente a todos los productos similares originarios de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados". Este artículo obliga a extender cualquier privilegio o preferencia otorgada a un país en particular a todos los miembros de la OMC.

Por otro lado, el artículo XXIV (Aplicación territorial-Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio) del mismo Acuerdo establece que " las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes...". Este artículo establece una excepción importante al principio de NMF y constituye uno de los pilares sobre los que se fundamenta la política de negociaciones comerciales internacionales de México.

⁹ Es únicamente presión a nivel bilateral de los países en la obtención de concesiones al liberalizar en un sector específico y buscar concesiones alegando reciprocidad.

Desde su origen APEC ha predicado el "regionalismo abierto" concepto que ha sido impulsado por la economías más abiertas de la región y el mundo y que han visto mercedado su acceso al mercado y a la inversión por la proliferación de acuerdos regionales (Hong Kong, Australia, Nueva Zelandia y Singapur, principalmente). Dicho principio sustenta que APEC no debe constituirse en una zona de libre comercio "cerrada al exterior" (*inward looking*) y que el resultado de la liberalización del comercio y la inversión en la zona de Asia-Pacífico deberá ser la reducción de barreras no solamente entre las economías de APEC, si no también el resto del mundo.

Las economías que integran APEC actualmente son:

1989

**AUSTRALIA
BRUNEI DARUSSALAM
CANADÁ
COREA
FILIPINAS
INDONESIA
JAPÓN
MALASIA
NUEVA ZELANDIA
SINGAPUR
TAILANDIA
EE.UU.**

1991

**CHINA
HONG KONG
TAIPEI CHINO (TAIWAN)**

1993

**MEXICO
PAPUA NUEVA GUINEA**

1994

CHILE

De estas economías integran la Asociación de Naciones del Sudeste de Asiático (ANSEA)

**FILIPINAS
INDONESIA
MALASIA
SINGAPUR
TAILANDIA
BRUNEI
VIETNAM**

Este último ingreso a la asociación en 1995.

Estas últimas en la actualidad conforman una área de libre comercio conocida por sus siglas en inglés como AFTA.

En el seno de APEC existen cuatro comités y diez grupos de trabajo.

Los comités son:

- Económico
- Comercio e inversión
- Administración y presupuesto
- Política y materia de pequeñas y medianas empresas

Los grupos de trabajo son:

- Datos de comercio e inversión
- Promoción del comercio
- Ciencia y tecnología industrial
- Desarrollo de recursos humanos
- Cooperación en energía
- Conservación de recursos marinos
- Telecomunicaciones
- Servicios de transporte
- Turismo
- Pesca

Los comités y grupos de trabajo presentan sus programas de trabajo e informes en las reuniones de altos funcionarios (*Senior Official Meeting, SOM*).

Desde 1993, los líderes de las economías de APEC se reúnen anualmente para analizar el desarrollo del mismo.

En 1994 los líderes se reunieron en Bogor, Indonesia y dieron a conocer la llamada declaración de Bogor la cual marca el precedente más importante del Mecanismo:

Los jefes de gobierno o líderes de las 18 economías de APEC se comprometieron a lograr el libre comercio e inversión en la región para el año 2010 en el caso de los países industrializados y 2020 para las economías en vías de desarrollo. Es importante mencionar aquí que no se definió el término de libre comercio e inversión, lo que deja abierta su interpretación.

Estrictamente hablando APEC no es un foro de negociaciones comerciales al estilo de la OMC, si no que propone una liberalización bajo un nuevo enfoque llamado "unilateralismo concertado" (*concerted unilateral approach*). Desde esta perspectiva, se pretende lograr los objetivos de Bogor a través de la presentación y actualización anual de los planes individuales de la liberalización de las economías de APEC, los cuales son de carácter voluntario, elaborados y realizados en base a un mecanismo de consulta y revisión que busca la comparabilidad de los mismos.

Para instrumentar el compromiso de la Declaración de Bogor, los gobiernos de APEC negociaron en la reunión de Ministros y Líderes en OSAKA, Japón la Agenda de Acción durante 1995, misma que fue aprobada por los ministros y presentada a los Líderes en noviembre de ese mismo año.

La Agenda de Acción de OSAKA para instrumentar el compromiso de la Declaración de Bogor, está dividida en dos partes:

La Parte I trata sobre aspectos de Liberalización y Facilitación del Comercio y la Inversión y la Parte II, de cooperación económica y técnica.

Parte I está dividida a su vez en tres secciones:

- a) principios generales (cobertura amplia, congruencia con OMC, comparabilidad, no discriminación, transparencia, no imposición de nuevas barreras, calendario, flexibilidad y cooperación para la facilitación y liberalización.
- b) marco para la liberalización y facilitación (elaboración de los planes individuales, incluyendo consulta, instrumentación y revisión.
- c) acciones en áreas específicas (aranceles, barreras no arancelarias, servicios, inversión, normas y conformidad, procedimientos aduaneros, derechos de propiedad intelectual, política de competencia, compras gubernamentales, desregulación, reglas de origen, mediación de disputas, movilidad de personas de negocios, instrumentación de la Ronda Uruguay, y recopilación y análisis de información).

Parte II contiene:

- a) Las acciones de cooperación económica y técnica, propuestas en su mayoría por los grupos de trabajo de APEC: desarrollo de recursos humanos.
- b) Ciencia y tecnología industrial
- c) Pequeñas y medianas empresas
- d) Infraestructura económica: energía
- e) Transporte
- f) Telecomunicaciones e información

- g) Turismo
- h) Información de comercio e inversión
- i) Promoción comercial
- j) Conservación de recursos marinos
- k) Pesca y tecnología agrícola

De acuerdo a esta Agenda de Acción, las economías de APEC iniciaron consultas informales sobre el desarrollo de sus planes de acción. El proceso de esas consultas sería una tarea conjunta que facilitaría el intercambio de información sobre los avances en la preparación de los planes de acción, asegurándose que existiera transparencia en dichos planes.

Agenda de Acción de Osaka

Marco para la liberalización

- Elaboración de un plan individual de liberalización, de manera unilateral y voluntaria.
- Mayor especificidad de los planes en el corto y mediano plazos; en el largo plazo sólo las líneas generales a seguir.
- Los planes podrán modificarse unilateralmente y de acuerdo con los cambios que se hagan en la Agenda de Acción en el futuro.
- Consultas para garantizar la comparabilidad de los planes.
- Presentación de planes en 1996.
- Instrumentación a partir de 1997.
- Revisiones voluntarias anuales (SOM).
- Consultas con el sector privado y otras dependencias sobre los planes.
- Planes complementados con acciones colectivas: intercambio de información, cursos, seminarios, asistencia técnica, estudios, etc.

El contenido de los planes individuales sería definido de manera unilateral y voluntaria por cada economía. Las consultas tienen la finalidad de garantizar que dichos planes sean comparables de manera general y no en relación a temas concretos. De esta manera, las medidas de una determinada economía en aranceles, por ejemplo, no necesariamente deberán ser correspondidas por el resto de las economías.

- A pesar del formato común adoptado, el grado de especificidad y detalles de los planes es muy variable.
- Las medidas que se proponen en los planes no sobrepasan por lo general el año 2000.
- Los temas de aranceles, servicios, inversión y movilidad de personas de negocios son en los que se presentan menos acciones. En los tres primeros, las economías incorporan medidas que ya tenían contemplado adoptar o que están adoptando en el marco de las negociaciones internacionales.
- Los temas que presentan mayores acciones son los que cuentan con un programa de trabajo concreto (normas y aduanas), los ligados al cumplimiento de los compromisos de la OMC (barreras no arancelarias, derechos de propiedad intelectual, reglas de origen y Ronda Uruguay).
- Los planes de Taiwan y China reflejan algunas de las medidas unilaterales que están adoptando en preparación para su ingreso a la OMC.
- En función del cumplimiento con los compromisos de liberalización de la Agenda de Acción, la economías se pueden ordenar de la siguiente manera por orden de importancia: México y Corea, Australia y Japón, EE.UU., Nueva Zelandia y Singapur, Hong Kong, Taipei, Canadá, Filipinas, Malasia e Indonesia, China, Tailandia, Brunei y Chile, y Papua Nueva Guinea.

La declaración final de líderes de APEC en la que se analizaron los temas antes mencionados fue la siguiente:

- Se lanzo una fase de ejecución de las agendas de cada miembro para abrir el comercio y la inversión.
- Se establecen medidas para facilitar negocios.
- Se ha avanzado en sus objetivos comunitarios dentro de la OMC.
- Se establecieron formas para estrechar la cooperación económica y técnica.

La actualización de los procesos de liberalización e implementación de los Planes individuales de cada nación pueden verse en *(el anexo 1 de acuerdo a una evaluación de los Planes Individuales por tema)*.

Es importante mencionar que las consultas sobre los planes individuales son el mecanismo para garantizar reciprocidad en los planes individuales de las otras economías de la región.

México apoya el enfoque adoptado para la elaboración de los planes individuales, antes mencionados como *unilateralismo concertado* ya que permitirá presentar un programa de liberalización acorde con sus prioridades y necesidades nacionales, al tiempo que obtiene reciprocidad en la apertura con la adopción de planes similares por otras economías.

Dicho enfoque otorga la flexibilidad de presentar y de incluir en el plan individual de México las medidas unilaterales de liberalización y facilitación del comercio y la inversión que México ha implementado en el pasado y que implemente en el futuro.

México deberá buscar mantener la congruencia de su plan individual de liberalización en APEC con las negociaciones comerciales en el resto del mundo. El efecto que APEC tenga sobre la promoción de exportaciones mexicanas y sobre mayores flujos de Inversión Extranjera Directa se podrá evaluar en el mediano plazo en la medida en que avance el proceso de liberalización.

Reuniones Ministeriales en el Marco de APEC

- Camberra 1989
- Singapur 1990
- Seúl 1991
- Bangkok 1992
- Seattle 1993
- Jakarta 1994
- Vancouver 1994
- Honolulu 1994
- Jakarta 1994
- Bogor 1994
- Osaka 1995
- Filipinas 1996

2.2. EL PROCESO DE APERTURA E INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA, ANÁLISIS CRÍTICO Y PERSPECTIVAS.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial y establecerse un nuevo orden económico internacional, la economía mexicana experimento nuevas tendencias, por ejemplo en el lapso de 1955 a 1970 se elevaron los niveles de crecimiento mientras se registraban bajas tasas de inflación, en promedio la inflación anual en esos tiempos fue de 3.3. % mientras que el PIB real creció casi 7% por año, las características de la política económica mantenían una sana situación de las finanzas públicas, estabilidad del tipo de cambio, bajo endeudamiento con el exterior y a nivel macroeconómico, una política industrial proteccionista con cierto dirigismo por parte del Gobierno a esta etapa de la economía nacional se le conoció como el *Desarrollo Estabilizador*. *(Las siguientes cifras se tomarán del libro México a la hora del cambio de Luis Rubio, México, Edit. Cal y Arena 1995, pp.89-131)*

Después de 1970, la economía mexicana comenzó a declinar y se perdió el equilibrio en la finanzas públicas. Se busco promover el crecimiento económico con base en la expansión del gasto del Gobierno. El déficit financiero del sector público pasó de 3.4% del PIB en 1970 a 9.1% en 1976 y 16.9% en 1982. La deuda externa del sector público se incrementó de 12.7% del PIB en 1970 a 36.5% en 1982. La inversión pública se reorientó de proyectos de infraestructura hacia el desarrollo de complejos industriales, se acentuaron las políticas proteccionistas y de dirigismo industrial. El crecimiento del PIB promedio de 1971 a 1982 fue una tasa de 6.1% al año, sin embargo la inflación promedio anual fue de 25%.

Las primeras consideraciones indicaban que la inflación era el costo a pagar por el crecimiento económico, sin embargo la inflación es un fuerte obstáculo para el desarrollo económico pues reduce la capacidad de los mercados para lograr una eficiente asignación de recursos, debido a que la variabilidad de los precios disminuye su efectividad como mecanismo de información sobre la escasez relativa de los recursos, también desincentiva la inversión, ya que aumenta la incertidumbre sobre el futuro y por lo tanto hace más difícil la evaluación de la rentabilidad de los proyectos; la inflación produce una redistribución regresiva del ingreso, las clases bajas son las que tienen menos acceso a los mecanismos financieros, que permiten el proteger el patrimonio de la erosión causada por la inflación, los efectos en la eficiencia de la economía y la distribución de los ingresos, eran devastadores, no era posible seguir con un esquema de altos niveles inflacionarios.

El alto gasto público en esa época aumentó el déficit del gobierno con el consecuente incremento de su deuda, tanto interna como externa. La idea de promover el crecimiento macroeconómico a través del gasto público era aumentando en general la demanda de bienes y servicios del sector público y con ello propiciar mayor actividad económica, empero esta política puede dar resultados en el corto plazo y resultar insostenible y contraproducente en el largo plazo, una política de elevado gasto público puede promover el crecimiento durante un cierto período pero después, ante la insuficiencia de capacidad productiva, la mayor demanda provoca simplemente aumentos constantes en los precios (inflación), el gasto público adicional estimuló el crecimiento, pero finalmente provocó niveles de inflación muy altos. El endeudamiento puede ser una herramienta adecuada para financiar temporalmente aumentos del gasto, pero puede considerarse un recurso por el cual permanentemente se pueda gastar más de lo que se ingresa, aunque mantener un déficit público así es insostenible.

De 1973 a 1977 en la etapa conocida como el *Desarrollo Compartido* disminuyó ampliamente el ritmo de crecimiento económico a 4.9% promedio anual, aumento la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal, la importancia que recibió el sector industrial provocó que se canalizaran recursos provenientes del resto de la economía en especial de la agricultura, dando término a las tendencias de crecimiento y a la exportación que la agricultura había mostrado previamente y que la inversión pública sustentó con obras de infraestructura; al disminuir el ritmo de crecimiento de las exportaciones agrícolas, la economía contó con una fuente menos de recursos para continuar generando empleos y crecimiento, el desarrollo compartido fue seguido temporalmente por una estrategia basada en las exportaciones de industria líder. El petróleo, a cambio de comprometer una parte de los ingresos petroleros presentes y futuros, mediante la contratación de deuda externa, logro mantener una política de gasto público expansiva que generaba crecimiento económico y empleos, la política comercial en general siguió siendo proteccionista, las importaciones bajo control pasaron de 90% del total de importaciones en 1977 a 60% en 1980 85% en 1981 y 100% en 1982, las tasas de protección efectiva a la industria mantuvieron los precios de ciertos productos como energéticos, materias, primas, alimentos y transporte los cuales, continuaron por debajo de sus costos de oportunidad debido a subsidios crecientes otorgados a través de las empresas del Estado.

Para sostener el crecimiento económico habría hecho falta corregir ciertos desequilibrios como el déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo, pero los ingresos que recibió el país por las exportaciones petroleras permitieron posponer los ajustes que en el futuro se tradujeron en la crisis de los ochenta y que en mi muy particular opinión también se tradujo en la crisis de 1994.

Después del intento de crecer bajo el modelo de sustitución de importaciones México enfrenta una severa crisis de balanza de pagos acentuada en 1982, las primeras acciones fueron la imposición del control de cambios y la devaluación de la moneda, junto con el establecimiento de permisos de importación para todos los productos el cual fue gradual en materia de desgravación arancelaria hasta 1988, para 1986 México ingreso al GATT pasó lógico para nuestro país en su compromiso de superar la crisis de los ochenta y continuar con su programa de liberalización, los términos del acuerdo para el ingreso de México al organismo eran continuar con la eliminación de los permisos de importación así como la reducción arancelaria (arancel máximo a 50%), los términos de negociación del acuerdo permitieron mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas, sin embargo México decidió establecer un impuesto máximo a sus importaciones del 20%. Esta diferencia entre el arancel comprometido y el arancel vigente, proporcionó un margen de maniobra al gobierno para incrementar los aranceles a sus importaciones, en el caso de no haber obtenido reciprocidad internacional.

El modelo de sustitución de importaciones seguido por México, al igual que por muchos otros países latinoamericanos, permitió la modernización y tránsito de una sociedad rural a otra urbana e industrial. Sin embargo, el alargamiento de la protección imprimió un sesgo antiexportador a la economía y generó ineficiencias en el aparato productivo por la falta de competencia.

La existencia de un mercado sin competencia externa desalentó la competitividad. El productor carecía de acceso a insumos de precio y calidad internacional, lo que se conjugo para crear una estructura productiva sobredimensionada en muchos sectores, no especializada en otros, con rezagos tecnológicos y actitudes monopólicas en la mayoría, la calidad de los bienes no correspondía al precio y, por lo mismo resultaba imposible exportarlos al mercado mundial.

En esas condiciones ni el empleo ni el salario podían crecer sanamente, ya que el aumento artificial en uno u otro desembocaba, automáticamente, en escasez o en alza de precios. Se gestaron, así, las condiciones para que el país se sumiera una vez agotadas las fuentes externas de financiamiento, en un círculo vicioso de inflación y estancamiento, resultado de la falta de competitividad.

La apertura hacia el exterior de nuestra economía rompió este círculo vicioso, por una parte coadyuvó al abatimiento de la inflación gracias al arbitraje de los precios internacionales. Por otra permitió a los productores adquirir insumos de precios y calidad internacional con lo cual pudiera competir con éxito en los mercados internacionales.

La eficiencia del aparato productivo en forma sustancial, posibilitó el aumento de nuestras exportaciones no petroleras que en 1982 eran de 6 mil millones de dólares (menos del 23% de las ventas externas), por consiguiente la apertura de la economía ha sentado las bases de una recuperación gradual pero firme del crecimiento económico, la apertura unilateral respondió al interés de México que requería romper con la inflación y el estancamiento, resultado de la falta de competitividad.

El beneficio que para México representaba ingresar al GATT estuvo dado por el acceso a mercados y la oportunidad de suplementar las ventajas obtenidas en la adhesión mediante una negociación ambiciosa con nuestros principales socios comerciales, abrir los mercados a las exportaciones mexicanas y poner un límite a la capacidad de los socios para imponer restricciones comerciales de manera unilateral y uno de los motivos más importantes la globalización y la intensa competencia entre países por el capital que aconsejaba dar un alto grado de credibilidad y certidumbre en la política comercial adoptada, y de esa forma no quedar al margen de la incursión de la economía mexicana en el escenario internacional.

Con el fin de propiciar mayor crecimiento y competitividad, y ante el estancamiento económico y el imperativo de generar empleos y mejores niveles de vida para su población, México acentuó sus medidas de reforma económica, liberalización comercial y desregulación económica para en muchas ocasiones implementar reformas que permitieran la modernización de diversos sectores. La negociación de acuerdos comerciales internacionales refuerzan las acciones de la apertura económica y complementan las demás disposiciones de cambio estructural y desregulación que auspician la competitividad mexicana.

La creciente interdependencia de las economías nacionales han dado lugar a un reconocimiento, cada vez mayor de la gran importancia que reviste para todos los países participantes en la apertura, efectiva y global del comercio internacional. Lamentablemente los procesos de reajuste en el orden económico internacional son lentos y con un alto grado de reservas, los avances en las últimas décadas en la liberalización del comercio mundial están amenazadas por las acciones proteccionistas de algunas economías.

La política de negociaciones comerciales internacionales constituye un pilar fundamental para ampliar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, y desarrollar un sector industrial altamente competitivo y convertir a México en una potencia exportadora en los próximos años.

Los procesos de negociación comercial a nivel mundial son un factor importante para impulsar el proceso de globalización económica, así como el desarrollo exportador de México. El proceso de globalización de la economía mundial se explica no sólo por el cambio tecnológico que ha acortado distancias y tiempos, sino también, y de una manera muy importante, por una gran actividad de negociación comercial internacional que ha permitido abatir las barreras a los flujos de comercio e inversión. En particular, durante la última década se ha registrado una intensa actividad en los diferentes foros de negociación internacional, tanto a nivel multilateral como regional y subregional.

En el pasado reciente, México ha realizado importantes esfuerzos para garantizar su inserción en la economía mundial en las mejores condiciones posibles. A partir de la adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, hoy la Organización Mundial del Comercio (OMC), México ha participado activamente en este foro multilateral. Asimismo, México se ha adherido a otras organizaciones multilaterales y regionales como OCDE y APEC, y ha llevado a cabo ambiciosas negociaciones bilaterales para tejer una red de acuerdos de libre comercio que garanticen el acceso de los exportadores nacionales a los mercados externos.

Los acuerdos comerciales internacionales de México han abierto mercados interesantes para los productores nacionales. Las cifras de incremento en las exportaciones mexicanas hacia nuestros socios comerciales son un reflejo de las oportunidades que pueden aprovecharse por la participación activa de México en el proceso de globalización económica.

A continuación se evalúan los resultados de la participación de México en las diferentes organizaciones y foros de negociación comercial multilateral y regional, y el funcionamiento de los tratados de libre comercio en vigor.

Organización Mundial de Comercio (OMC)

La Organización Mundial de Comercio, antes el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha sido uno de los motores fundamentales en el impulso de la globalización. Las diferentes rondas de negociación se han traducido no sólo en esfuerzos concertados de liberalización multilateral, sino también en un marco de disciplinas que han dado seguridad y certidumbre a los flujos de comercio internacional. Originalmente el GATT comprendía apenas a 23 países en 1947, a diciembre de 1996 el número de miembros es de 128 y se prevé que el número llegue a 158 en un futuro según la rapidez de su adhesión.

De 1986 a 1994 se llevó a cabo la Ronda Uruguay. la más ambiciosa hasta el momento. En esta ronda se incluyeron por primera vez normas multilaterales para agricultura, textiles, comercio en servicios, propiedad intelectual y en las medidas de inversión relacionadas con el comercio. Como resultado de 8 años de negociación se acordó que los países redujeran sus aranceles hasta en un 40%, eliminaran sus subsidios a productos industriales, restringieran sus subsidios a productos agrícolas, suprimieran en diez años las restricciones cuantitativas al comercio de textiles y prendas de vestir, otorgaran protección a la propiedad intelectual y no utilizaran mecanismos distorsionantes al comercio en materia de inversiones extranjeras. Asimismo, se acordó eliminar todas las restricciones cuantitativas en el sector agropecuario y reemplazar dicha protección por protección arancelaria equivalente.

Uno de los resultados más importantes de la Ronda Uruguay es la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que sustituyó al GATT y se convirtió el principal instrumento y foro que regirá el intercambio a nivel mundial. Con el establecimiento de la OMC se da un carácter formal y permanente al sistema de comercio internacional, elemento que ayudará a fortalecer el orden y la previsibilidad comercial, evitando en particular el uso de medidas unilaterales.

Una de las principales funciones de la OMC es la administración del Entendimiento sobre Solución de Diferencias que surgió de las negociaciones de la Ronda Uruguay. El anterior mecanismo de solución de controversias del GATT no había obtenido resultados satisfactorios debido a que las recomendaciones de los "grupos de expertos" no eran de aplicación obligatoria. Con el nuevo Entendimiento, dichas recomendaciones serán adoptadas por los países participantes de manera automática, pero existe un Órgano Permanente de Apelación que revise las determinaciones de los grupos de expertos en cuanto sea requerido por las partes. Así, la OMC y el Entendimiento de Solución de Diferencias contribuyen a crear un sistema comercial con mayor certidumbre para los exportadores.

Como resultado de la Ronda Uruguay se creó también el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que contiene los principios y las disciplinas para la liberalización del comercio de servicios. Los países participantes establecieron compromisos iniciales de liberalización en sectores específicos, con el objetivo de incrementar el número de sectores en que se eliminen gradualmente las barreras al comercio de servicios.

En materia de servicios financieros, los Miembros negociaron un acuerdo interino para liberalizar el comercio en este sector. Dicho acuerdo entrara en vigor el 1o. de agosto de 1996 y concluirá el 31 de diciembre de 1997. Después de esa fecha se reanudarán las negociaciones con el objeto de lograr una mayor apertura en estos servicios. En materia de telecomunicaciones básicas, lo que permitirá elaborar normas para la liberalización en el sector, incluye servicios como la telefonía local y la de larga distancia. En transporte marítimo, se mejorarán los compromisos de liberalización en las tres esferas principales de ese sector: acceso a los servicios portuarios y su utilización, servicios auxiliares, y transporte oceánico. Existen otros asuntos relacionados con el comercio de servicios, sobre los cuales habrán de celebrarse negociaciones, por una parte, para la creación de disciplinas en materia de subvenciones, contratación pública y medidas de salvaguardia, y por otra, para el establecimiento de un grupo de trabajo sobre los servicios profesionales, con el propósito de que elabore disciplinas multilaterales en el sector de la contabilidad.

Existen otros grupos de negociación en el seno del GATT, como son los encargados de buscar la armonización de procedimientos aduaneros, normas técnicas y reglas de origen no preferenciales (es decir, las reglas de origen que se utilizan para aplicar cuotas o impuestos antidumping, entre otros usos), y el programa de trabajo sobre la relación entre comercio y medio ambiente.

Como resultado de las negociaciones arancelarias de la Ronda Uruguay, México obtuvo reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al haber recibido concesiones arancelarias de otros países, sin haber tenido que llevar a cabo reducciones arancelarias adicionales. Mientras que los países industrializados, por ejemplo, acordaron reducir sus aranceles aplicados en 40% en promedio, México acordó reducir su techo arancelario general de 50 a 35%. lo cual no implicó una apertura adicional para México.

Asimismo, con la creación de la Organización Mundial de Comercio, México cuenta ahora con un marco multilateral más transparente, completo y previsible para promover sus esfuerzos de apertura y diversificación comercial. Con las nuevas reglas en materia de comercio, servicios y medidas de inversión relacionadas con el comercio, se propiciará un entorno más favorable para la inversión productiva, creando empleos y mayores oportunidades de negocios para las empresas mexicanas.

La actividad de México en la OMC, hasta el momento, se ha encaminado a la aplicación de los compromisos resultantes de la Ronda Uruguay. Para ello, nuestro país está dando cumplimiento a las obligaciones de notificación conforme a los diferentes acuerdos de la OMC y examinará las notificaciones presentadas por otros Miembros, asegurando el cumplimiento de los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay (por ejemplo las reducciones arancelarias y la reducción de subsidios agrícolas internos y a la exportación).

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

La OCDE es un foro de consulta entre gobiernos dentro del cual se analizan y discuten la implementación y la postura respecto a políticas económicas, comerciales, financieras y ambientales, entre otras, que procuren ofrecer un entorno propicio para el desarrollo económico equilibrado. Desde 1994 México es miembro de este organismo creado en 1948 y que actualmente cuenta con 24 países miembros, los cuales aportan dos tercios de la producción de mercancías y tres quintas partes de las exportaciones mundiales.

La OCDE juega un papel preponderante en el comercio mundial, pues constituye el foro en el cual se han llevado al cabo las discusiones iniciales sobre temas que posteriormente ha incorporado el GATT a la agenda multilateral. Actualmente en su seno se discuten temas como: inversión, comercio, medio ambiente, comercio y política laboral entre otros.

Con objeto de establecer un marco jurídico de amplio alcance que proteja y liberalice progresivamente los regímenes de inversión entre sus miembros, en mayo de 1995 los países que conforman la OCDE acordaron dar inicio a las negociaciones tendientes a alcanzar un Acuerdo Multilateral sobre Inversión (AMI) estableciendo un plazo de dos años para su conclusión.

Asimismo, la relación entre comercio y medio ambiente es de gran importancia en la fase actual del comercio internacional, ya se debe procurar proteger el entorno ecológico con medidas adecuadas de protección ambiental. El 23 y 24 de mayo de 1995 la OCDE aprobó el reporte final sobre este grupo de temas asentando la necesidad de dos años de análisis y discusión, a este respecto, entre los países miembros a fin de evitar que las medidas puedan constituirse en instrumentos de protección comercial.

Por otra parte, la OCDE analiza las posibles interacciones entre el entorno laboral, el desarrollo económico y la inversión extranjera directa y sus repercusiones sobre el comercio.

Tratados Bilaterales y Trilaterales suscritos por México



Los Tratados de Libre Comercio que México a celebrado son los siguientes:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- Tratado de Libre Comercio con Costa Rica
- Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela G-3
- Tratado de Libre Comercio con Bolivia
- Acuerdo de Complementación Económica con Chile.

Los Tratados de libre comercio que actualmente se están negociando son los siguientes:

- Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)
- México-Nicaragua
- México-Panamá
- México-Perú
- México-Ecuador
- Acuerdo de México-Mercosur.

RESULTADOS COMERCIALES DE MEXICO

- En los últimos 10 años, las exportaciones mexicanas al mundo se han multiplicado por 5 hasta alcanzar cifras cercanas a los 100 mil millones de dólares en 1996.
- De acuerdo a las cifras reportadas por la OMC, México es el país latinoamericano con mayor dinamismo exportador de la región al promediar durante la presente década (1990-1996) un crecimiento de 15.0% en sus exportaciones, cifra muy por encima del 6.5% registrado por los demás países de América Latina.
- En 1996, México exportó al resto de mundo el doble de lo que exportó Brasil y casi 4 veces de lo que exportó Argentina durante el mismo período.
- Durante 1996, las exportaciones de México crecieron en 20.4% cifra muy superior al promedio mundial de 4%, o al promedio del resto de los países de América Latina, cuyas exportaciones crecieron en 6.5%
- Este dinamismo exportador ubica a México como la 10^a economía exportadora de la mundo participando con el 2.4% de las exportaciones mundiales, por encima de países como Australia, Tailandia, Brasil y Argentina.

Principales exportadores en el comercio mundial en 1996

Clasificación	Exportadores	Valor	Participación	Var. 96/95
1	Unión Europea	800.0	20.2	6.5%
2	Estados Unidos	624.8	15.8	6.8
3	Japón	412.6	10.4	-6.9
4	Canadá	201.2	5.1	4.7
5	Hong Kong	180.9	4.6	4.0
6	China	151.1	3.8	1.5
7	Corea del Sur	129.8	3.3	3.8
8	Singapur	125.1	3.2	5.8
9	Taiwan	116.0	2.9	3.9
10	México	95.9	2.4	20.4

Fuente: SECOFI con datos de la OMC

BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MEXICO

(Abril de 1997)*

- El saldo de la balanza comercial en el primer cuatrimestre de 1997 registró un superávit de 1,622 millones de dólares, 41.5% menor al superávit de 2,773 millones de dólares observado en el mismo cuatrimestre del año anterior.
- El desempeño anterior resultó de un aumento de 14.7% en las exportaciones y de 20.5% en las importaciones.

	a 1994	b 1995	c 1996	Variación (%)c/a	1996 Ene-Abr	1997 Ene-Abr	Variación (%)
Exportaciones	60,882	79,542	95,948	57.5	29,786	34,163	14.7
Importaciones	79,346	72,453	89,532	12.8	27,013	32,541	20.5
Bal. Comercial	-18,464	7,089	6,415	---	2,773	1,622	-41.5

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

- Durante 1996 las exportaciones mexicanas mostraron crecimientos importantes con todo el mundo.

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				SALDO	
	1994	1995a	1996b	Var(%) 1/a	1994	1995 a	1996 b	Var(%) 1/a	1995	1996
Totales	60,817.1	79,540.6	95,861.4	20.4	79,345.9	72,453.1	89,464.9	23.4	7,087.5	6,336.5
Norteamérica	53,127.9	66,260.1	82,513.9	20.8	56,431.2	55,202.8	69,202.5	25.3	13,057.3	13,311.4
ALALIL	1,595.8	2,853.4	3,456.9	21.1	2,587.2	1,414.5	1,732.2	22.4	1,438.8	1,724.7
Centroamérica	683.9	946.0	1,169.5	23.6	174.9	97.5	178.8	83.2	848.5	960.7
U.E.	2,805.6	3,353.5	3,535.2	5.4	9,058.1	6,232.2	7,740.6	14.9	-3,378.7	-4,205.4
Asoc. Eur L.C.	169.7	624.9	359.0	-36.1	530.4	414.3	484.2	16.8	210.6	-85.2
Países Asiáticos/1	1,344.4	1,829.3	2,308.8	26.2	8,094.7	6,611.6	7,472.3	13.0	-4,782.3	-5,163.5
K del Mundo	1,086.8	1,673.5	2,418.1	44.4	2,489.5	1,980.2	2,654.3	34.0	-316.7	-236.2

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

1. Japon, China, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

- Tal y como se observó durante 1995, en 1996, México continúa manteniendo superávits comerciales con casi todo el mundo, excepto con la Unión Europea, los Países Asiáticos (Japón, China, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur) y el Resto del Mundo, resultado de la recuperación del mercado interno de México.

* Resultados preliminares

- Durante 1996, las exportaciones mexicanas mostraron un crecimiento con casi todos los países y las importaciones mostraron signos importantes de recuperación.

	EXPORTACIONES (Enero-Feb)			IMPORTACIONES (Enero-Feb)			SALDO (Enero-Feb)	
	1996	1997	Var(%)	1996	1997	Var(%)	1996	1997
Totales	14,260.1	16,132.9	13.1	13,096.3	15,350.6	17.2	1,163.8	782.3
Norteamérica	12,363.0	14,088.8	14.0	10,163.0	11,685.8	15.0	2,200.0	2,400.0
ALADI	419.1	511.4	22.0	204.8	308.1	50.5	214.3	203.3
Centroamérica	172.6	190.9	10.6	24.4	28.6	17.2	148.2	162.3
UE	533.8	582.1	9.0	1,166.2	1,420.6	21.8	-632.4	-838.5
Asoc. Eur L.C.	101.3	70.3	-30.6	68.2	83.5	22.4	33.1	-13.2
Países Asiáticos/I	290.3	310.6	6.9	1,127.6	1,277.6	13.3	-837.3	-967.0
R. del Mundo	380.0	378.8	-0.3	342.1	543.4	58.9	37.9	-164.6

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

1. Japón, China Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

BALANZA COMERCIAL POR TIPO DE BIEN

- Durante el primer cuatrimestre de 1997, el 83.0% de las exportaciones correspondieron al sector de manufacturas.
- Las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios se incrementaron en 5.4% con respecto mismo periodo del año anterior.
- El valor de las exportaciones extractivas crecieron 5.5%.
- Por su parte, las importaciones totales de México se han concentrado en bienes intermedios (79.0% del total).

	a	b	c	Variación (%) c/b	1996	1997	Variación (%)
	1994	1995	1996		Ene-Abr	Ene-Abr	
Exportaciones	60,882	79,542	95,948	20.6	29,786	34,163	14.7
Petroleras	7,445	8,423	11,658	38.4	3,432	3,874	12.9
Agropecuarias	2,678	4,016	3,593	-10.5	1,685	1,775	5.4
Extractivas	357	545	449	-17.6	147	155	5.5
Manufactureras	50,402	66,558	80,248	20.6	24,522	28,359	15.6
Importaciones	79,346	72,453	89,533	23.6	27,013	32,541	20.5
Consumo	9,510	5,335	6,657	24.8	1,973	2,543	28.9
Intermedios	56,514	58,421	71,953	23.2	21,864	25,669	17.4
Capital	13,322	8,697	10,923	25.6	3,177	4,329	36.3
Bal. Comercial	-18,464	7,089	6,415	-9.5	2,773	1,622	-41.5

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

COMERCIO BILATERAL MÉXICO-EE.UU.

- En los primeros tres años de vida del TLCAN, el comercio total entre México y EE.UU. se ha incrementado en más de 38%.
- Lo anterior fue resultado de un aumento en las exportaciones de México a Estados Unidos de 55.5% así como en las exportaciones estadounidenses a México de 23.1%.

Enero-Febrero 1997

- Comparando el primer bimestre de 1996 con el mismo periodo de 1997, observamos un incremento en el comercio bilateral de 14.0%, como resultado de un aumento en las exportaciones mexicanas a EE.UU. de 14.7% y un incremento de 13.3% en las exportaciones estadounidenses a México.

BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS

	1994	1995	1996	Var. % 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Var. %
Exportaciones	51,645	66,273	80,344	55.5	12,021	13,792	14.7
Petroleras	5,286	6,366	8,927	68.8	1,143	1,508	31.9
Agropecuarias	3,824	5,282	5,080	32.8	1,077	1,098	1.9
Manufactureras	42,534	54,625	66,337	55.9	9,801	11,186	14.1
Importaciones	54,790	53,829	67,458	23.1	9,919	11,239	13.3
Consumo	7,367	5,513	6,931	-5.9	1,021	1,079	5.6
Intermedios	37,489	40,184	48,872	30.3	7,310	8,167	11.7
Capital	9,934	8,132	11,655	17.3	1,588	1,993	25.5
Bal. Comercial	-3,145	12,444	12,886	n.c.	2,102	2,553	21.4
Comercio Total	106,435	120,101	147,802	38.8	21,940	25,031	14.0

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAIS

	1994	1995	1996	Variación 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Variación (%)
Import. Totales	663,830	743,505	791,314	19.2	122,283	133,470	9.1
Canadá	128,947	145,119	156,506	21.3	24,679	27,081	9.7
Japón	119,149	123,577	115,218	-3.2	18,535	19,141	3.2
México	49,493	61,705	72,963	47.4	11,048	12,813	15.9
R. del Mundo	366,241	413,104	446,627	21.9	68,021	74,435	9.4

FUENTE: SECOFI, con datos del USDOC (en millones de dólares).

PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS

	1993	1994	1995	1996	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb
Import. Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Canadá	19.1	19.4	19.5	19.7	20.1	20.2
Japón	18.4	17.9	16.7	14.5	15.1	14.3
México	6.8	7.4	8.3	9.2	9.0	9.5
R. del Mundo	55.4	55.3	55.5	56.4	55.6	55.7

FUENTE: SECOFI, con datos del USDOC (en millones de dólares).

COMERCIO BILATERAL MEXICO-CANADA

- En los primeros tres años de vida del TLCAN, el comercio total entre México y Canadá se ha incrementado en más de 26.0%.
- Lo anterior fue resultado de un aumento en las exportaciones de México a Canadá de 46.3% así como en las exportaciones canadienses a México de 7.5%.

Enero-Febrero de 1997

- Comparando el primer bimestre de 1996 con el mismo período de 1997, observamos un aumento en el comercio bilateral de 2.5%, como resultado de una disminución en las exportaciones mexicanas a Canadá de 13.1%, así como un incremento del 24.5% de las exportaciones canadienses a México.

BALANZA COMERCIAL CON CANADÁ

	1994	1995	1996	Var. 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Var. %
Exportaciones	1,483	1,987	2,170	46.3	342	297	-13.1
Petroleras	84	67	136	61.9	19	14	-26.3
Agropecuarias	29	43	45	55.1	5	9	80.0
Manufactureras	1,370	1,877	1,989	45.1	318	274	-13.8
Importaciones	1,621	1,374	1,743	7.5	244	304	24.5
Consumo	327	258	352	7.6	49	30	-38.7
Intermedios	906	832	1,040	14.7	154	214	38.9
Capital	388	284	351	9.5	41	60	46.3
Bal. Comercial	-138	613	427	---	98	-7	---
Comercio Total	3,104	3,361	3,913	26.0	586	601	2.5

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

- El Tratado establece la posibilidad de que las Partes puedan acelerar el período de desgravación en productos de su interés, como resultado de ello durante la primera ronda de negociaciones de aceleración, México, Estados Unidos y Canadá acordaron eliminar el arancel de importación, a partir del 1º de julio de 1997 para diversos productos.

- Entre éstos destacan ciertos productos: agropecuarios, químicos y farmacéuticos además de películas para fotografía, persianas de madera, monofilamentos, cinturones de seguridad para avión, partes para bicicletas, y partes interruptores de horario.
- Con la finalidad de llevar a cabo la segunda ronda de negociaciones sobre aceleración de la desgravación, se ha fijado el 13 de junio como fecha límite para que la industria nacional presente sus peticiones.

ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA CON CHILE

- Conforme al calendario de desgravación programado en el Acuerdo, desde el 1º de enero de 1996 el 97% del universo arancelario se encuentra libre de arancel en ambos países. El resto de las fracciones no excluidas del Acuerdo (ciertos productos agrícolas, químicos y madereros) enfrentarán un arancel de 4% durante 1996, el cual se eliminará a partir de 1998.
- A partir de la entrada en vigor del ACE, el comercio total entre México y Chile se ha incrementado en más de 243.3%.
- Lo anterior fue resultado de un incremento en las exportaciones de México a Chile de 344.9% y de un incremento en las exportaciones chilenas a México de 78.0%.

Enero-Febrero de 1997

- Comparando el primer bimestre de 1996 con el mismo período de 1997, observamos un incremento en el comercio bilateral en 26.2%, como resultado de un aumento en las exportaciones mexicanas a Chile de 4.8%, así como un incremento de 105.3% en las exportaciones chilenas a México.

Balanza Comercial de México con Chile

	1992	1993	1994	1995	1996	Var %	1996	1997	Var
						92-96			Ene-Feb
Exportaciones	154.7	199.7	204.3	489.7	688.4	344.9	95.8	100.4	4.8
Petroleras	3.6	0.0	0.0	0.1	0.4	-88.8	0.0	0.0	0.0
Agropecuarias	2.4	2.7	4.7	7.8	11.6	383.3	0.1	1.9	1.800
Manufacturas	148.6	197.0	199.6	481.8	676.4	355.1	95.7	98.5	2.9
Importaciones	95.5	130.1	230.1	154.2	170.7	78.0	26.0	53.4	105.3
Consumo	50.5	60.7	116.8	50.5	52.0	2.9	9.0	17.1	90.0
Intermedios	41.7	65.4	110.1	101.5	114.6	174.8	16.8	35.8	113.0
Capital	3.3	4.0	3.2	2.2	4.1	24.2	0.2	0.5	150.0
Balanza Comercial	59.2	69.6	-25.8	335.5	517.7	774.4	69.8	47.0	-32.6
Comercio Total	250.2	329.8	434.4	643.9	859.1	243.3	121.8	153.8	26.2

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA

- Desde el 1º de enero de 1995, el 70% de nuestras exportaciones de bienes no agropecuarios hacia Costa Rica están libres de aranceles; el 20% quedará liberado a partir del 1º de enero de 1999; y el 10% restante no pagará arancel a partir del 1º de enero del año 2004.
- Por su parte, el 75% de las importaciones mexicanas provenientes de Costa Rica están exentas de aranceles a partir del 1º de enero de 1995, 15% adicional lo estarán a partir del 1º de enero de 1999; y el 10% restante a partir del 1º de enero del año 2004.
- A partir de la entrada en vigor del TLC México-Costa Rica, el comercio total se ha incrementado en un 100%.
- Lo anterior fue resultado de un incremento en las exportaciones de México a Costa Rica de 98.6% y de una aumento de 108.6% en las exportaciones costarricenses a México.

Enero-Febrero 1997

- Durante el primer bimestre 1997, las exportaciones mexicanas a Costa Rica se incrementaron en 45.0%, y las exportaciones costarricenses a México sufrieron una reducción de 13.6%.

BALANZA COMERCIAL CON COSTA RICA

	1994	1995	1996	Var. 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Var. %
Exportaciones	94.6	141.9	187.9	98.6	23.3	33.8	45.0
Petroleras	13.9	14.7	4.1	-70.5	1.5	0.4	-73.3
Agropecuarias	7.7	11.2	16.8	118.1	1.8	2.9	61.1
Manufactureras	73.0	116.0	167.0	128.7	20.0	30.5	52.5
Importaciones	27.6	15.6	57.6	108.6	9.5	8.2	-13.6
Consumo	5.1	1.6	11.7	129.4	3.1	1.0	-67.7
Intermedios	19.6	12.1	39.1	99.4	2.9	6.2	113.7
Capital	2.9	1.9	6.8	134.4	3.5	1.0	-71.4
Balanza Comercial	67.0	126.3	130.3	94.4	13.8	25.6	85.5
Comercio Total	122.2	157.5	245.5	100.4	32.8	42.0	28.0

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COLOMBIA Y VENEZUELA

- Este Tratado implica la apertura de las exportaciones mexicanas a un mercado de 50 millones de habitantes que importan un total de más de 20,000 mdd anuales.
- En la relación México-Colombia, a partir del 1º de enero de 1996 aproximadamente el 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones colombianas están libres de arancel.
- México por su parte, acordó con Venezuela una desgravación gradual, de manera que todo el universo de productos quede libre de arancel a partir del 1º de julio del año 2004.

Comercio México-Colombia

- A partir de la entrada en vigor del TLC del Grupo de Los Tres, el comercio bilateral entre México y Colombia se ha incrementado en 25%.
- Lo anterior fue resultado de un incremento en las exportaciones de México a Colombia de 43.1% y de una reducción de 19.8% en las exportaciones colombianas a México.

Enero-Febrero de 1997

- Comparando el primer bimestre de 1996 con el mismo periodo de 1997, observamos una reducción en el comercio bilateral en 9.7%, como resultado de una reducción de 11.9% en las exportaciones mexicanas a Colombia y un incremento de 4.3% en las exportaciones colombianas a México.

BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA							
	1994	1995	1996	Var. 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Var. %
Exportaciones	306.0	453.4	438.1	43.1	67.8	59.7	-11.9
Petroleras	0.2	0.4	0.3	50.0	0.0	0.0	0.0
Agropecuarias	7.5	10.0	19.7	162.6	1.7	4.2	147.0
Manufactureras	298.3	443.0	418.1	40.1	66.1	55.5	-16.0
Importaciones	121.0	97.5	97.0	-19.8	11.4	11.9	4.3
Consumo	61.2	32.4	38.7	-36.7	3.6	2.9	-19.4
Intermedios	50.8	61.4	51.9	2.1	6.9	7.8	13.0
Capital	9.0	3.7	6.4	-28.8	0.7	1.2	71.4
Balanza Comercial	185.0	355.9	341.1	84.3	56.4	47.9	-15.0
Comercio Total	427.0	550.9	535.1	25.3	79.2	71.5	-9.7

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México.

Comercio México-Venezuela

- A partir de la entrada en vigor del TLC G-3 el comercio bilateral entre México y Venezuela se ha incrementado en 39%.
- Lo anterior fue resultado de un incremento en las exportaciones de México a Venezuela de 143.7% y de una reducción de 21% en las exportaciones venezolanas a México.

Enero-Febrero de 1997

- Durante el primer bimestre de 1997, las exportaciones mexicanas a Venezuela se incrementaron en 22.0% y las exportaciones venezolanas a México se elevaron en 89.2%.

Balanza Comercial con Venezuela

	1994	1995	1996	Var. 94-96	1996 Ene-Feb	1997 Ene-Feb	Var. %
Exportaciones	173.8	379.6	423.6	143.7	50.4	61.5	22.0
Petroleras	0.1	0.1	0.3	200.0	0.0	0.0	--
Agropecuarias	8.6	11.9	15.0	74.4	0.9	0.7	-22.2
Manufactureras	165.1	367.6	408.3	147.3	49.5	60.8	22.8
Importaciones	297.4	214.0	234.0	-21.3	33.6	63.6	89.2
Consumo	10.3	11.7	19.7	91.2	0.8	7.5	837.5
Intermedios	279.2	198.9	210.4	-24.6	32.6	54.1	65.9
Capital	7.9	3.4	3.8	-51.8	0.2	2.0	900.0
Balanza Comercial	-123.6	165.6	189.6	--	16.8	2.1	--
Comercio Total	471.2	593.6	657.6	39.5	84.0	125.1	48.9

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON BOLIVIA

- Desde el 1º de enero de 1995 quedaron libres de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas actuales a Bolivia, mientras que México liberó el 99% de las importaciones provenientes de Bolivia.
- En 1994, el comercio bilateral fue de 32.5 millones de dólares, el cual en los dos primeros años de vida del TLC se incrementó a 38.3 millones de dólares; como resultado de un incremento en las exportaciones de México a Bolivia de 126.1% y de una reducción de 58.1% en las exportaciones bolivianas a México.

Enero-Febrero de 1997

- Comparando el primer bimestre de 1996 con el mismo periodo de 1997 se observa un aumento en el comercio bilateral de 3.4 millones de dólares a 6.1 millones de dólares, como resultado de un incremento en las exportaciones mexicanas a Bolivia de 34.4% y de un aumento de 340.0% en las exportaciones bolivianas a México.

Balanza Comercial con Bolivia

	1994	1995	1996	Var 94-96	1996	1997	Var. %
					Ene-Feb	Ene-Feb	
Exportaciones	13.4	24.1	30.3	126.1	2.9	3.9	34.4
Petroleras	0.0	0.0	0.0	--	0.0	0.0	--
Agropecuarias	0.1	0.4	0.3	200.0	0.0	0.0	--
Manufactureras	13.3	23.7	30.0	125.5	2.9	3.9	34.4
Importaciones	19.1	5.1	8.0	-58.1	0.5	2.2	340.0
Consumo	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	--
Intermedios	18.8	4.8	7.7	-59.0	0.5	2.2	340.0
Capital	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	--
Balanza Comercial	-5.7	19.0	22.3	--	2.4	1.7	-29.1
Comercio Total	32.5	29.2	38.3	17.8	3.4	6.1	79.4

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México.

NEGOCIACIONES COMERCIALES EN PROCESO

Negociaciones con América Latina.

Reunión Cumbre de Presidentes y Jefes de Estado de México y Centroamérica, Tuxtla II.

- Los días 15 y 16 de febrero, se llevó a cabo la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en la que participaron los Presidentes y Jefes de Gobierno de México y Centroamérica (Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). Como resultado de esa reunión se suscribió una Declaración Conjunta que señala, entre otros aspectos, un reconocimiento a los resultados alcanzados en la Ronda Uruguay del GATT y el surgimiento de la OMC, que constituyen un nuevo y más sólido marco normativo e institucional para el intercambio de bienes y servicios, así como para los flujos de inversión. Asimismo, se destacan los esfuerzos que se están desempeñando en el proceso de Integración Económica Centroamericana; la constitución de la Asociación de Estados del Caribe; los tratados de libre comercio en marcha o en proceso de negociación entre los países del área; la reforma del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y el proceso de formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).
- En esta misma Cumbre se acordó un Plan de Acción que establece la reanudación de las negociaciones para concertar tratados de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras; la conclusión de las negociaciones entre México y Nicaragua, para ese mismo fin; la continuación del proceso de negociación de México con Panamá y el establecimiento de un plazo de sesenta días para definir el instrumento que regulará las relaciones comerciales entre México y Belice.
- Para lograr lo anterior, se establece que los tratados de libre comercio deberán comprender disciplinas en materia de acceso al mercado, incluyendo la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, agricultura, reglas de origen, servicios e inversión, entre otros, y tomarán en cuenta las diferencias relativas en los niveles de desarrollo de los países participantes. Asimismo, se adopta el compromiso de que, una vez concluidos los procesos de negociación de los países centroamericanos con México, se iniciarán negociaciones para lograr la convergencia en un sólo tratado de libre comercio entre Centroamérica y México.

- Para apoyar esas negociaciones, el propio Plan establece los Acuerdos de Alcance Parcial que México tiene suscritos con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, serán prorrogados en su vigencia, hasta junio de 1997. Actualmente los acuerdos fueron renovados y tienen vigencia hasta el 30 de junio de 1998.
- La próxima reunión de Cancilleres del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, esta propuesta para los días 25 y 26 de agosto, a nivel técnico y los días 28 y 29 de agosto de 1997, a nivel de cancilleres, en Tegucigalpa.

Negociaciones para el TLC México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)

- En la Reunión Cumbre de Tuxtla II, celebrada en San José, Costa Rica, a mediados de febrero, se aprobaron la Declaración Conjunta y el Plan de Acción que establece, entre otros puntos, la reanudación de las negociaciones de México con El Salvador, Guatemala y Honduras para la concertación de un Tratado de Libre Comercio.
- Para reanudar las negociaciones, el 23 de mayo de 1996 se llevó a cabo una reunión del Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México con los Ministros de Economía de los tres países centroamericanos en la Cd. de Guatemala, en la cual se acordó un marco general para las negociaciones que establece los objetivos, principios generales, bases y temas para la negociación y la metodología de trabajo. Asimismo, se planteó un intenso programa de trabajo a fin de acelerar el proceso y poder concluir lo antes posible.
- A fin de definir las acciones para el desarrollo del proceso, el 11 de julio de 1996 se realizó una reunión de Coordinadores de la Negociación, en la Ciudad de México, en la que se acordó que El Salvador, Guatemala y Honduras presentarían su reacción sobre la propuesta de textos presentada por México. Al contar con esa reacción se logró celebrar la primera ronda de negociaciones los días 25 y 26 de septiembre de 1996, en Guatemala, en donde se iniciaron las discusiones de los textos que conformarán el tratado. La segunda ronda de negociaciones se celebró los días 4 y 5 de noviembre de 1996, en la Ciudad de México. En esa oportunidad se continuó con el análisis de los textos de los capítulos del Tratado y se programó la siguiente reunión para la última semana de enero de 1997; en la ciudad de San Salvador.

- No obstante lo anterior, a solicitud de los países centroamericanos, antes de celebrar la siguiente ronda de los grupos de negociación se realizó una reunión de coordinadores, el día 5 de febrero en San Salvador, en la cual se discutieron los temas de acceso a mercado, reglas de origen y el concepto de asimetría. En esta reunión se acordó la celebración de la tercera ronda de negociaciones los días 5, 6 y 7 de marzo de 1997 en San Salvador, en donde se avanzó en la negociación de los textos y se establecieron compromisos de intercambio de información, cuyo cumplimiento permitirá iniciar los estudios internos necesarios para la consideración de los distintos aspectos a nivel de sectores y productos. Asimismo, se acordó realizar la cuarta ronda de negociaciones los días 6, 7 y 8 de mayo de 1997, en la ciudad de México.

- Por otra parte, con el propósito de cumplir con los mandatos presidenciales emanados de la reunión Cumbre de Tuxtla II y de la visita del Presidente de Guatemala a México, en donde se acordó que para apoyar el proceso de negociación del TLC, se prorrogaría la vigencia de los acuerdos bilaterales de alcance parcial que México tiene con El Salvador, Guatemala y Honduras, hasta junio de 1997. Asimismo, el 24 de mayo de 1996, el Dr. Herminio Blanco, Secretario de Comercio y Fomento Industrial se reunió en la Cd. de Guatemala con el Lic. Juan Mauricio Wurmser, Ministro de Economía de Guatemala.

- Como resultado de esta reunión se suscribió el X Protocolo del Acuerdo de Alcance Parcial que existe entre los dos países, mediante el cual se proroga la vigencia de ese acuerdo hasta el 30 de junio de 1997 y se amplía la lista de productos guatemaltecos a los cuales México otorga preferencias arancelarias.

- Igualmente, se instaló la Comisión Mixta de Comercio prevista en dicho acuerdo y se designaron a los funcionarios que fungirían como "Ventanilla Única" para facilitar y promover el intercambio comercial entre ambos países.

- Del mismo modo, el 18 de junio de 1996 se suscribió el Cuarto Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Alcance Parcial entre México y El Salvador, a efecto de prorrogar su vigencia hasta el 30 de junio de 1997 y ampliar la lista de productos salvadoreños que reciben preferencias arancelarias por parte de México. Del 21 al 24 de mayo de 1997, se efectuará la visita del presidente de El Salvador y se llevará a cabo la Reunión Binacional de México con este país.

Nicaragua.

- En la reunión de Tuxtla II, se acordó concluir las negociaciones del TLC México-Nicaragua durante el primer semestre de 1996. Para ello, se celebró una reunión el 13 y 14 de marzo de 1996, en la cual se lograron acuerdos y se precisaron los puntos pendientes que serán considerados en una próxima reunión de alto nivel.
- Nicaragua planteó que la conclusión de la negociación con México se realizará con la nueva administración de su país. Para ello, el pasado 15 de octubre de 1996, en la Ciudad de Managua, se elaboró un Entendimiento respecto al estado que guarda la negociación, mismo que fue firmado por los Coordinadores de la negociación, al cual se anexaron los textos de cada capítulo, a efecto de que en el momento de la reanudación de las negociaciones, se puedan retomar los avances logrados.
- El 18 de septiembre de 1997, en el marco de la visita a México del Presidente de Nicaragua Dr. Arnoldo Aleman Lacayo, se concluyó la negociación y se firmaron los resultados de la negociación se espera que para el 01 de enero de 1998 entre en vigor el TLC México-Nicaragua.

Panamá

- En este momento México otorga a Panamá, mediante el Acuerdo de Alcance Parcial con vigencia hasta el 23 de abril de 1998, un total de 110 preferencias arancelarias, sin reciprocidad, con una preferencia promedio de 73%.
- Como resultado de la visita del Presidente Zedillo a Panamá, efectuada a mediados de febrero de 1996, se emitió un pronunciamiento político de los Mandatarios de ambos países, el cual marca el inicio de las negociaciones para el tratado de libre comercio.
- A principios de febrero se llevó a cabo la primera reunión entre ambos grupos de negociación, en la que se intercambiaron puntos de vista sobre la propuesta de textos de México y se despejaron dudas sobre la forma en que se desarrollará el proceso de negociación.

- El pasado mes de septiembre, Panamá estableció el Consejo de Comercio Exterior, que tendrá a su cargo las negociaciones comerciales internacionales de Panamá. Dicho Consejo estará presidido por el Ministro de Hacienda y Tesoro de ese país.
- Los días 26 y 27 de noviembre de 1996, se celebró una reunión en la Ciudad de México, en la que se intercambiaron ideas y se analizaron lineamientos que permitieron sentar las bases para iniciar las negociaciones de los textos de cada uno de los doce capítulos que integrarán el tratado de libre comercio; sin embargo Panamá ha comunicado su imposibilidad de integrar un equipo negociador como el que requiere este proceso, proponiendo que esa negociación se desarrolle con el funcionamiento de una sola mesa que atendería todos los temas, lo cual complicaría la negociación y requeriría de un plazo mucho mayor que el previsto con el funcionamiento de las doce mesas; en tal virtud, se viene trabajando para lograr una solución que satisfaga a ambas Partes. La siguiente reunión se celebrará del 27 al 29 de mayo de 1997 en la ciudad de Panamá.

Perú

- Actualmente la relación comercial entre México y Perú se rige por el Acuerdo de Complementación Económica N°8, suscrito en el marco de la ALADI con vigencia hasta el 24 de marzo de 1999. Mediante este acuerdo México otorga a Perú 180 preferencias arancelarias y un promedio de 79%. Por su parte, Perú otorga a México 168 preferencias con un promedio de 70%.
- Ambos países forman parte del Acuerdo de Alcance Parcial de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educacional y Científica, vigente hasta el 31 de diciembre de 1998. En este Acuerdo participan los once países de ALADI más Cuba. Las preferencias son recíprocas y de 100%, para libros y otros materiales de uso educacional y científico.
- Durante la visita del Presidente de Perú a México, los mandatarios de ambos países instruyeron a los responsables de comercio de México y Perú para que inicien negociaciones encaminadas a concertar un TLC entre las dos naciones.

- A fin de dar cumplimiento al mandato presidencial, los Ministros de comercio de México y Perú se reunieron en el marco de la visita del Presidente peruano, para definir el formato y las características que tendrá el proceso de negociación del TLC México-Perú.
- A principios de abril de 1996, se envió a las autoridades de Perú la propuesta de México para los textos de cada uno de los capítulos que contendría el Tratado de Libre Comercio.
- El 4 de junio de 1996, se celebró una reunión en la ciudad de Lima, en la que los Jefes de Grupo intercambiaron ideas y aclararon dudas sobre el alcance y contenido de algunos de los textos propuestos por México. Con ello, han quedado sentadas las bases para el inicio formal del proceso de negociación.
- La primera reunión técnica de negociaciones se llevó a cabo los días 29 y 30 de octubre de 1996, en la Ciudad de México. En esta oportunidad, se inició el análisis de ocho capítulos del tratado y se adoptaron compromisos para intercambiar información, sobre todos los temas, a efecto de poder realizar la siguiente ronda de negociaciones del 3 al 5 de junio de 1997, en la ciudad de Lima, Perú, con el funcionamiento de las doce mesas.
- No obstante lo anterior, dado que el Grupo Andino otorgó una autorización a Perú para que temporalmente dejara de cumplir con algunos de los compromisos de su participación en ese proceso, en especial la no aplicación del arancel externo común y la desgravación arancelaria entre los miembros del Grupo y considerando que las condiciones que originaron esa autorización han desaparecido, el Grupo Andino estableció un plazo de 45 días para que Perú decida su incorporación plena, o su retiro del proceso. Esta situación requiere de la utilización de todos sus técnicos, lo cual ha originado que la negociación con nuestro país se detenga hasta después de la adopción de esa decisión en Perú.

Ecuador

- Para dar cumplimiento al mandato presidencial de ambos países, el 4 de septiembre de 1995 se reunieron el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México y el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca del Ecuador, para establecer

formalmente el proceso de negociación; para ello, México envió a Ecuador los textos que propone para cada capítulo del Tratado.

- Durante los días 13 al 15 de mayo se celebró la primera reunión técnica de las negociaciones, en la Ciudad de México. En esta reunión se inició el análisis de los textos de cada capítulo y se acordó el intercambio de diversas informaciones.
- El 17 y 18 de julio, se llevó a cabo la segunda ronda de negociaciones en la ciudad de Quito. En esta oportunidad se lograron avances importantes en la negociación de los textos, llegando a concluirse, el capítulo de propiedad intelectual.
- En esa misma ocasión se acordó celebrar una reunión de los grupos de acceso a mercado, reglas de origen, medidas de salvaguarda, normas técnicas y compras gubernamentales, por ser temas que requieren mayor tratamiento para su negociación y realizar la tercera ronda de negociaciones durante el mes de octubre, en la Ciudad de México.
- En oportunidad de la X Cumbre del Grupo de Río, celebrada en Cochabamba, Bolivia, los días 3 y 4 de septiembre, se reunieron los Presidentes de México y Ecuador. En esa ocasión el nuevo Mandatario ecuatoriano manifestó al Presidente Zedillo el interés de su Gobierno por continuar las negociaciones para un tratado de libre comercio entre ambos países, e incluso se pronunció por una aceleración del proceso, a efecto de concluirlo lo antes posible.
- Atendiendo al acuerdo adoptado durante la segunda ronda de negociaciones, los días 20 y 21 de octubre de 1996 se reunieron, en Quito, los grupos de Acceso a Mercado, Reglas de Origen, Normas Técnicas y Salvaguardas. El Grupo sobre Compras Gubernamentales se reunió en esos mismos días, en Washington. La reunión de los grupos antes señalados permite contar con grados de avance similares en todos los temas, para la tercera ronda de negociaciones que México propuso celebrar los días 20 y 21 de febrero de 1997, en la Ciudad de México; sin embargo los recientes acontecimientos políticos internos que está enfrentando ese país, hacen imposible realizar esa reunión y deberá esperarse para efectuar los contactos correspondientes, una vez que Ecuador supere esa situación.

MERCOSUR

- Actualmente se tiene establecido un proceso de negociaciones con esos países, para concertar un nuevo acuerdo que sustituya a los de carácter bilateral. Durante la reunión celebrada en Montevideo, los días 27 y 28 de agosto de 1996 se acordó con MERCOSUR las bases para la negociación bajo el esquema 4+1 de un acuerdo transitorio para sustituir a los que actualmente existen en el marco de ALADI entre México y MERCOSUR; es decir, tanto los bilaterales, como los regionales (PAR, PREC y la Nómina de Apertura de Mercado a favor de Paraguay, que consiste en preferencias de 100% que otorga México para 137 productos, sin recibir ninguna compensación).
- Dicho acuerdo incorporará los productos de interés para las Partes, con o sin preferencias en los actuales acuerdos, así como productos nuevos. Del resultado de esa negociación se tendrá, como regla general, una concesión por producto de MERCOSUR a México y una preferencia por producto de México a MERCOSUR.
- Asimismo, la reciprocidad de las listas de productos de negociación será el principio general, aunque algunos productos podrán ser excluidos de este criterio. El tema de las compensaciones al amparo del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del TM-80 será resuelto en el contexto global de la negociación.
- Para llevar a cabo la negociación entre México y MERCOSUR, se acordó intercambiar propuestas para la parte normativa del acuerdo (acceso a mercado de bienes, reglas origen y procedimientos aduaneros, subsidios y prácticas desleales de comercio, salvaguardas, reglas fito y zoonosanitarias, normas técnicas, solución de controversias y administración del acuerdo) el 15 de octubre de 1996, mismo que se efectuó en el día señalado. Asimismo, el 10, 11 y 12 de febrero de 1997 se intercambiaron listas de productos de interés para la negociación en el ámbito del referido acuerdo. Sin embargo, MERCOSUR entregó un listado muy preliminar que no permite hacer el análisis con el sector privado mexicano.

La siguiente reunión de negociaciones se celebró en la ciudad de México, los días 17 y 18 de marzo de 1997; en ella se inició el análisis de las listas de productos de interés intercambiadas con anterioridad, así como sobre las normas que contendría el nuevo acuerdo, adoptándose el compromiso de celebrar el 28 de abril de 1997, una reunión en Montevideo para intercambiar listas adicionales de productos de interés, así como ideas sobre posibles criterios para definir el universo de productos del acuerdo. Asimismo, los días 14 al 16 de mayo se realizará una reunión técnica para continuar el análisis de las listas de productos y las normas del acuerdo y del 19 al 20 de mayo se efectuará una reunión plenaria para continuar el proceso de negociación entre México y Mercosur. Estas dos últimas reuniones también se llevaron a cabo en la ciudad de Montevideo, Uruguay.

- Para continuar con esta negociación, se han prorrogado los acuerdos bilaterales que México mantiene con los países del Mercosur hasta el 30 de septiembre de 1997, eliminando la aplicación del Adicional al Flete Marítimo por parte de Brasil a los productos negociados en estos acuerdos.

Diversificación del Comercio.

Un aspecto prioritario en las negociaciones comerciales internacionales será el apoyo a los esfuerzos de diversificación del comercio, a través de la apertura de nuevos mercados. En 1994, el 90.4% de las exportaciones no petroleras de México (incluyendo Maquila) se destinó a los Estados Unidos y Canadá, mercados atractivos y dinámicos que presentan grandes oportunidades para México. Además de aprovechar el enorme potencial exportador que existe hacia los mercados de Norteamérica, resulta sano y conveniente para México abrir nuevos mercados para diversificar nuestro comercio y aprovechar las enormes oportunidades que se presentan en otras partes del mundo.

Exportaciones Mexicanas no Petroleras por Destino (1994)

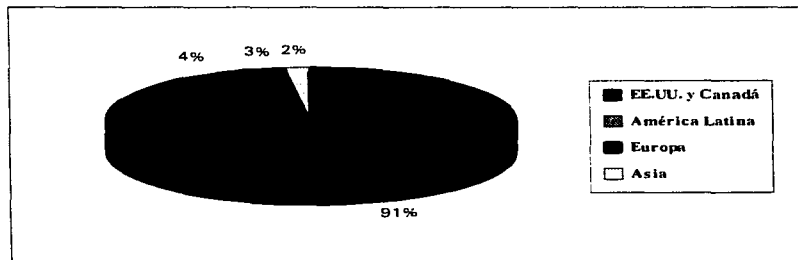
(Miles de Dólares)

REGION	EXPORTACIONES	% DEL TOTAL
EE.UU. y Canadá	47,757,899	91 %
América Latina	2,241,805	4 %
Europa	1,791,552	3 %
Asia	1,022,192	2 %
TOTAL	52,813,448	100. %

FUENTE: SECTOR CON DATOS DEL BANCO DE MEXICO

Los exitosos resultados comerciales que México ha obtenido de los acuerdos que ha firmado con Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile y Venezuela, son evidencia de las oportunidades comerciales y de las opciones de diversificación que pueden ser aprovechadas en América Latina. La baja relación del comercio exterior en el PIB de algunos países latinoamericanos en relación a algunos países asiáticos indica que existe todavía un gran potencial comercial por aprovechar en América Latina, conforme exista una mayor integración de estas economías al proceso de globalización económica.

Exportaciones Mexicanas no Petroleras por Destino (1994)



Comercio Exterior como Porcentaje del PIB

PAIS	Exportaciones como %	Importaciones como % PIB	Comercio como % PIB
	PIB (1992)	(1992)	
Corea	24.9	26.6	51.5
Indonesia	26.5	21.3	47.8
Filipinas	18.5	29.2	47.7
Chile	23.4	23.0	46.4
China	23.6	22.4	46.0
Venezuela	22.9	20.0	42.9
México	21.4	16.4	37.8
Colombia	14.2	13.8	28.0
Brasil	10.0	6.4	16.4
Argentina	5.3	6.5	11.8

Fuente: Informe Sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial.

Datos para México: Informe Anual del Banco de México, 1994.

Balanza Comercial de México por Región (1994)

(Miles de Dólares)

REGION	EXPORT.	IMPORT.	COMERCIO TOTAL	BALANZA	BALANZA COMO % DEL COMERCIO TOTAL
EE.UU. y Canadá	53,127,922	56,411,747	109,539,669	-3,283,825	3.0%
América Latina	2,282,700	2,762,100	5,044,800	-479,400	9.5%
Europa	2,805,648	9,047,956	11,853,604	-6,242,308	52.7%
Asia	1,468,825	10,778,297	12,247,122	-9,309,472	76.0%

FUENTE: SECOFI CON DATOS DEL BANCO DE MEXICO

La economía mexicana ha logrado un incremento substancial de sus exportaciones. En el período 1986-1996, las ventas al exterior se quintuplicaron y en 1996 suman casi 100,000 millones de dólares (mdd). Esto coloca a México como el primer exportador de América Latina y el décimo del mundo.

Durante los últimos tres años, la tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones fue de 23 por ciento, por encima de Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur. La expansión de las exportaciones mexicanas tiene en la apertura comercial un muy importante factor para su integración en la economía mundial, como hemos visto la red de tratados comerciales internacionales y de inversión dan certidumbre de acceso a los exportadores.

Igualmente existen oportunidades comerciales muy interesantes para México en Asia y en Europa, mercados que tradicionalmente México ha desatendido. El déficit comercial que presentó México en 1994 se debió fundamentalmente al comercio de México con regiones fuera del continente americano. Aunque México registró un déficit comercial con Norteamérica y con América Latina en 1994, este déficit representó el 3% y el 9.5% del comercio de México con estas regiones respectivamente, mientras que el déficit comercial de México con Asia y Europa representó el 76% y el 52.7% respectivamente del comercio de México con estas regiones. Lo anterior apunta a la importancia de prestar mayor atención a estas regiones y pugnar para conseguir una mayor apertura de estos mercados para aprovechar oportunidades de exportación que actualmente están siendo concretadas. Las oportunidades ciertamente existen: la recientemente expandida Unión Europea constituye el mercado más grande del mundo, y la región del este de Asia es la región con más alto crecimiento del mundo.

2.3 MEXICO Y LA APEC, REALIDADES Y NUEVOS IMPULSOS PERSPECTIVAS.

El programa de ajuste junto con las reformas estructurales permitieron que la economía de México regresara a la senda de crecimiento, las exportaciones han jugado un papel fundamental. En 1996 el total de las exportaciones mexicanas al mundo alcanzó casi 100 millones de dólares (mdd). Esto ha colocado a México como el primer exportador de América Latina y el tercero del continente. Las exportaciones mexicanas han crecido a una tasa promedio de 15 por ciento, con una aceleración importante a partir de 1994. La expansión de las exportaciones se debe en gran medida a los procesos de modernización e inversión de la planta productiva en los últimos años y sin duda alguna a la crisis de diciembre de 1994 en la cual un buen número de importaciones se han reducido y que ante la corrección cambiaría ya no se realizaron, puesto que desapareció el subsidio implícito a las divisas que se tenían con la sobrevaluación del tipo de cambio, sin embargo dada la apertura comercial, en el mediano plazo las importaciones de bienes intermedios y de capital deberán crecer, por lo que el ajuste a los tipos de cambio beneficia el crecimiento de las exportaciones.

BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MEXICO

(enero de 1997)

	1994	1995	1996	Variación (%)	1996 Enero	1997 Enero	Variación (%)
Exportaciones	60,882	79,542	95,948	20.6	7,147	8,091	13.2
Importaciones	79,346	72,453	89,532	23.6	6,474	7,762	19.9
Bal. Comercial	-18,464	7,089	6,415	-9.5	673	329	-51.1

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares)

- El saldo de la balanza comercial en enero de 1997 registró un **superávit de 329 millones de dólares**, 51.1% menor al **superávit de 672 millones de dólares** observado en el mes del año anterior.
- El desempeño anterior resultó de un aumento de 13.2% en las exportaciones y de 19.9% en las importaciones.
- Durante 1995, las exportaciones mexicanas mostraron crecimientos importantes con todo el mundo.

A partir de la entrada de México al GATT en 1986, México ha fortalecido su capacidad exportadora al negociar una red de tratados comerciales y de inversión que den certidumbre de acceso a los exportadores y confianza a los inversionistas. En la práctica, el comercio y la inversión tiende a incrementarse más rápidamente con los países con los que han celebrado acuerdos, en contraste, de 1993 a 1996, el comercio total de México se incrementó en 58 por ciento, y las exportaciones en 85 por ciento.

México es hoy en día el tercer socio comercial de los EE.UU., después de Canadá y Japón. En el tercer año del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el comercio bilateral entre México y EE.UU., alcanzó 139 mil mdd. De éstos, las exportaciones totales sumaron 73 mil mdd y las importaciones 67 mil mdd. De 1993 a 1996, México pasó de exportar 40 mil mdd, a exportar 73,000 mdd a EE.UU. un incremento de 83 por ciento. Este dinamismo comercial ha hecho de nuestro país uno de los principales proveedores de EE.UU., superando el total de las exportaciones latinoamericanas, del Reino Unido y Francia juntos, o de los "tigres" asiáticos Corea, Taiwan y Hong Kong juntos. (ver anexo principales productos que México exportados a EE.UU).

La crisis de 1995 se tradujo en una caída importante del PIB. Sin embargo, a partir del segundo trimestre de 1996, el PIB ha experimentado tasas positivas de crecimiento. La contribución más importante al crecimiento en los últimos tres años ha provenido del sector exportador. La caída del PIB en 1995 hubiera sido mucho mayor de no haberse registrado ese importante soporte de las exportaciones. Es decir, si las exportaciones no hubieran caído 13 por ciento en 1995.

Sin duda alguna la apertura comercial que se inició hace una década ha representado un importante reto para la industria nacional. El éxito del esfuerzo exportador radicará fundamentalmente en el mejoramiento que puedan tener cada una de las empresas mexicanas que participan en el comercio internacional. Empresas y trabajadores deberán hacer un esfuerzo importante en la adquisición de tecnología de punta, en métodos de control de calidad, en la presentación y el mercadeo de sus productos, en el manejo de inventarios y de recursos humanos, y en la búsqueda de canales de distribución. De esta manera la capacidad exportadora de México será posible empresa por empresa.

Como ya se ha comentado, con el TLCAN se dió mayor impulso a las exportaciones mexicanas y sin duda alguna la ubicación geográfica de México puede traducirse en una ventaja competitiva, su extensa frontera con los EE.UU., su costa pacífica, su salida al Océano Atlántico (a través del Golfo de México) y su cercanía cultural e histórica con el resto de América Latina son todos los factores que se pueden utilizar para atraer Inversión Extranjera.

La región norte de México ha experimentado por años una presencia creciente de plantas manufactureras y ensambladoras (maquiladoras) enfocadas al mercado de exportación principalmente al mercado de los EE.UU. muchas de estas nuevas plantas son de empresas japonesas, pero también hay inversiones importantes de Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwan. Las reglas de origen que contempla el TLCAN han hecho una fuerte contribución al aumento del valor agregado mexicano en los ciclos productivos de estas plantas, mediante la expansión de operaciones en el país y mediante el empleo de partes y componentes producidos en el mismo.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON EL MUNDO

(Miles de dólares)

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO	
	1994	1995	Var(%)	1994	1995	Var(%)	1994	1995
Totales	60,817.1	79,540.6	30.8	79,345.9	72,453.1	-8.7	18,528.8	7,087.5
Norteamérica	53,127.9	68,260.1	28.5	56,411.2	55,202.8	-2.1	-3,283.2	13,057.4
ALADI	1,598.8	2,853.4	78.5	2,587.2	1,414.5	-45.3	-988.4	1,438.8
Centroamérica	683.9	946.0	38.3	174.9	97.5	-44.3	509.0	848.5
UE	2,805.6	3,353.5	19.5	9,058.1	6,732.2	-25.7	-6,252.2	-3,378.7
Asoc. Eur L.C.,	169.7	624.9	268.1	530.4	414.3	-21.9	-360.7	210.6
Países Asiáticos/1	1,344.4	1,829.3	36.1	8,094.7	6,611.7	-18.3	-6,750.3	-4,782.4
R. del Mundo	1,086.8	1,673.5	54.0	2,489.5	1,980.2	-20.5	-1,402.9	-306.8

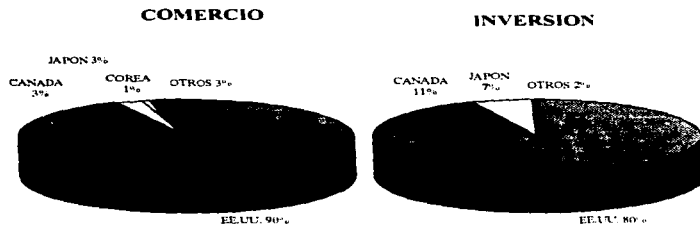
FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México (en millones de dólares).
1. Japón, China, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur.

- Tal y como se observó durante 1995, en los primeros once meses de 1996, México continúa manteniendo superávits comerciales con casi todo el mundo, excepto con la Unión Europea, los Países Asiáticos (Japón, China, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur) y el Resto del Mundo, resultado de la recuperación del mercado interno de México.
- En los primeros once meses de 1996, las exportaciones mexicanas continúan mostrando crecimientos con casi todos los países y las importaciones han empezado a mostrar signos importantes de recuperación.

Las inversiones de origen asiático han creado nuevas plantas y empresas conjuntas, y otras que tenían su filiales en países asiáticos han cambiado sus plantas a México, algunos estudiosos de la región asiática manifiestan que la creación del TLCAN daría una desviación del comercio más que lo que podía generar, esto no es totalmente falso pero existen indicadores que nos dicen que no hay una desviación de los flujos del comercio si no nuevos patrones comerciales en la región del Pacífico. Una de las pruebas es la reubicación de las plantas, muchas de las cuales se han instalado en lugares más próximos a su mercado final en los EE.UU. aunque esto se entiende por las ventajas de la cercanía al mercado final, los costos de mano de obra, el tipo de cambio. Uno de los patrones que el TLCAN parece reforzar a través del Pacífico es la consolidación de México como punto final de ensamblaje en la producción de varios tipos de bienes manufacturados, cuyas partes y componentes generalmente provienen de Asia o de EE.UU.

1. Relaciones comerciales de México con Asia Pacífico

Principales socios comerciales de México en APEC

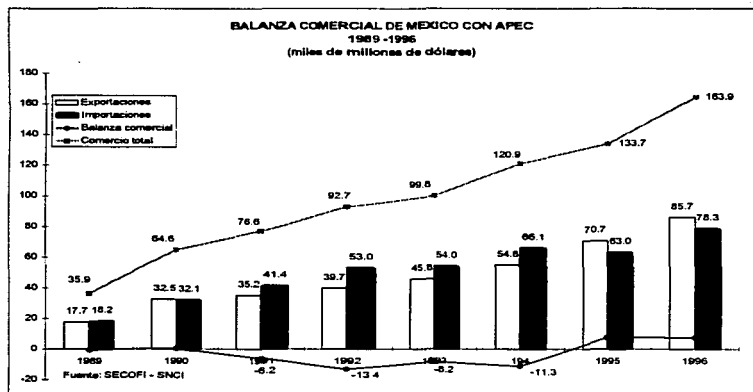


Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

En la región Asia Pacífico encontramos a los países con las tasas de crecimiento más altas del mundo en los últimos años (1995): China 10.2%, Malasia 9.6%, Corea 9.3%, Singapur 8.9%, Tailandia 8.6%, Chile 8.5% e Indonesia 7.7%

La región es una fuente importante de bienes intermedios no producidos en el país. Esto ha producido la competitividad de las empresas mexicanas al acceder a insumos de calidad internacional a precios competitivos.

En el ámbito multilateral, APEC es el instrumento principal para fortalecer la relación de México con las economías de la región. Como muestra de ello durante la pasada reunión de ministros y líderes en Filipinas en diciembre de 1996 se pudo apreciar cómo el enfoque del unilateralismo concertado de APEC se vió complementado con propuestas de carácter multilateral, como fue el caso del apoyo al acuerdo sobre tecnología de la información (ITA). Así que el apoyo a iniciativas de liberalización en el seno de la OMC sea tal vez una de las más importantes.



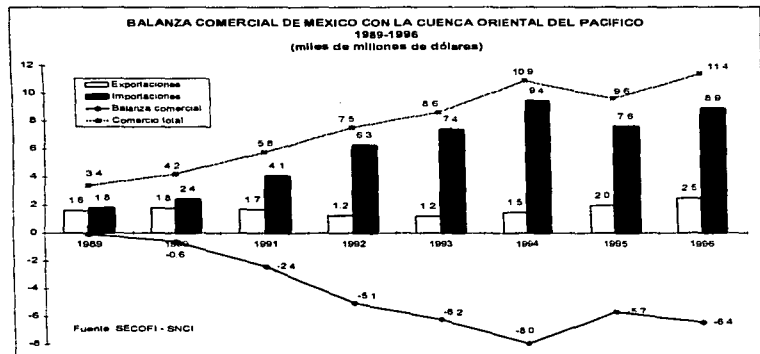
Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

En el periodo 1990-1996, el comercio total con la región registro una tasa de crecimiento promedio anual de 25.6% al pasar de 64.6 miles de millones de dólares en 1990 a casi 164 mil millones en 1996. Las exportaciones mexicanas a la región alcanzaron en 1996 casi 86 mil millones de dólares, más del doble de las registradas en 1992. La balanza comercial pasó de un déficit de 13.4 miles de millones de dólares en 1992 a un superávit de 7.4 miles de millones en 1996.

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

De tal forma que el aumento de las exportaciones mexicanas se debe en gran medida a las políticas de diversificación comercial y búsqueda de nuevos mercados.

Los flujos de inversión más importantes para México sin duda alguna pueden ser los de la región del Pacífico, Japón en los últimos años es uno de los más dinámicos con 863.5 millones de dólares (mdd), la expansión de sus plantas en México y el buscar aprovechar los beneficios del TLCAN un ejemplo lo es la planta de Nissan en Aguascalientes, es evidente que otros países de la región del Pacífico buscan incrementar sus flujos de inversión al igual que Japón.



Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

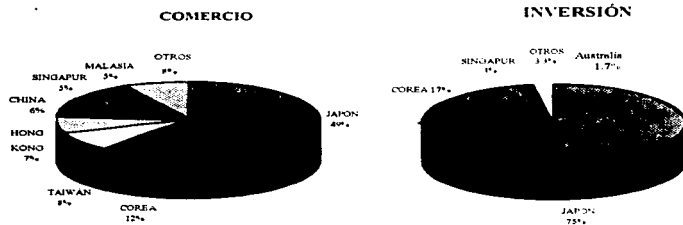
La participación de nuestro comercio total con la Cuenca Oriental del Pacífico es de 6% aunque esta cifra es pequeña, el comercio creció de manera significativa entre 1989 y 1995 al registrar una tasa promedio anual de 17.9%. Es importante destacar que en ese periodo México ha registrado un déficit creciente con la región, que se explica fundamentalmente por el bajo nivel de exportaciones y el crecimiento acelerado de las importaciones

La región es una importante fuente de inversión extranjera para México. Compañías de la Cuenca, a través del establecimiento de filiales o de coinversiones con firmas mexicanas, han buscado establecerse en México para aprovechar no sólo la cercanía con los mercados de América del Norte, si no también las oportunidades generadas por los tratados de libre comercio negociados. Como muestra de su importancia, la inversión extranjera directa acumulada de la Cuenca Oriental del Pacífico entre enero de 1994 y julio de 1996 ascendió a 1.1 miles de millones de dólares.

La inversión extranjera de esa región ha generado una importante demanda de insumos nacionales para productos finales de exportación y para el mercado doméstico. Lo anterior a favorecido la integración de cadenas productivas y una mayor eficiencia en diversas industrias como la automotriz y la de aparatos eléctricos y electrónicos.

1. Relaciones comerciales de México con Asia Pacífico

Principales socios comerciales de México en la Cuenca Oriental del Pacífico



Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Los principales socios comerciales de México en la región son Estados Unidos (90%), Canadá (3%), Japón (3%), y Corea del Sur (1%). Asimismo, la región Asia Pacífico es la principal fuente de Inversión Extranjera Directa en nuestro país. En el periodo enero-junio de 1996, la IED de la región ascendió a 12 mil millones de dólares, es decir, casi el 65% del total. Los principales países inversionistas son EE.UU., Canadá, Japón y Corea del Sur.

En el plano bilateral, México podría utilizar los mecanismos necesarios para atraer inversión extranjera de la Cuenca Oriental de Pacífico y por otra, penetrar en los mercados de la región. México en los últimos años a venido liberalizando y simplificando su régimen de inversión extranjera con el fin de otorgar a los inversionistas un ambiente de plena certidumbre jurídica. Empresarios de la Cuenca están encontrando un ambiente cada vez más propicio para realizar inversiones y aprovechar las ventajas que ofrece nuestro país para penetrar a los mercados internacionales.

Respecto a la promoción de exportaciones a esa región, el gobierno mexicano esta trabajando para eliminar los distintos obstáculos al comercio impuestos por aquellos países y para diseñar diversos instrumentos para incursionar en sus mercados. Por ejemplo con Australia se están buscando coinversiones para la manufactura y exportación de prendas de vestir de lana desde México, utilizando materias primas de ese país. Con respecto a Corea del Sur, en 1996 se lograron eliminar ciertas barreras a la exportación de carne de res y reducir de 30% a 20% el arancel aplicado al tequila a partir de 1997.

Las estrategias de México en el ámbito multilateral como bilateral han sido complementadas con el trabajo de los empresarios mexicanos en organismos empresariales regionales como el PBEC¹⁰. En este sentido, PBEC ha sido parte fundamental en el apoyo a las actividades del foro de cooperación Asfa-Pacífico, fungiendo como interlocutor entre los gobiernos y la comunidad empresarial en la discusión de temas relevantes para el desarrollo económico y la integración regional. Sin duda alguna, el PBEC es un importante elemento para la generación de consenso en los procesos de liberalización que APEC promueve. México ingresa al PBEC en 1989.

La relación de México con los países de la Cuenca del Oriental del Pacífico puede ayudar a consolidar el crecimiento de la economía a través de:

1. Flujos de capital para inversiones y coinversiones; entre enero de 1994 y junio de 1996 la IED fue de 1.1 millones de dólares es decir de 5.9% del total.
2. Compra de insumos nacionales por parte de firmas asiáticas establecidas en México.

¹⁰ El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) se crea en 1967, está formado por empresarios de Asia Pacífico con el objetivo de promover el comercio e inversión en la región. Actualmente el PBEC aglutina a más de 1,000 firmas de la región a través de 19 comités nacionales: Estados Unidos, Australia, Canadá, Chile, Colombia, Fiji, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Filipinas, Rusia, Taipei Chino y Tailandia.

3. La disponibilidad de bienes intermedios competitivos para la manufactura de productos finales, tanto para la exportación como para el mercado doméstico y
4. Un mercado potencial de grandes dimensiones para nuestras exportaciones: la región importa anualmente bienes por un valor superior a un millón de dólares (1994) y cuenta con más de 1.700 millones de habitantes.

Sin embargo las perspectivas en el seno del foro APEC por lo menos en el corto plazo son limitados, debido en lo fundamental a los siguientes elementos:

- El alcance de los planes es limitado
- El unilateralismo concertado muestra limitaciones para promover la liberalización en la región
- El principal problema: la inexistencia de un mecanismo que garantice la reciprocidad de los planes

De acuerdo al examen anterior existen un conjunto de posibles alternativas, las cuales son:

- a) **Unilateralismo concertado:** enfoque actual, limitado pero flexible.
 - b) **Zona de libre comercio:** garantiza reciprocidad, no existen condiciones reales para un compromiso de esta naturaleza.
 - c) **Iniciativas multilaterales:** resuelve problemas de reciprocidad, complementa opciones anteriores.
- Posición de los miembros de APEC no homogénea.

Pero sin duda alguna México debe intensificar su relación con la región Asia Pacífico a través de APEC por la importancia de su mercado y por ser fuente de inversión extranjera e utilizar el foro para solucionar sus controversias con los países de la región, como hemos visto nuestra balanza comercial con los países de la cuenca oriental es deficitaria, los mecanismos de liberalización comercial y facilitación del comercio pueden mejorar las oportunidades de intercambio con la región.

Las perspectivas de México con la región pueden seguir el ejemplo de las relaciones comerciales de México-Japón, siendo este nuestro tercer socio comercial a nivel mundial y el primer socio comercial en la zona (Asia). El comercio total en 1996, se incrementó en 12% alcanzando 5.5 miles de millones de dólares, lo que representa el 3% del comercio total de México.

Las exportaciones mexicanas a Japón en 1996, alcanzaron 1.3 miles de millones de dólares, lo que representa un incremento aproximado del 40% con respecto a 1995. Por otro lado, las importaciones mexicanas provenientes de Japón alcanzaron 4.1 miles de millones de dólares, lo que representa un incremento del 4.5% con respecto a 1995.

México representó uno de los principales destinos de exportación de Japón en América Latina, más aún, México compra más productos japoneses que países como Nueva Zelanda, India, Suiza, España o Suecia.

Por lo anterior observamos un déficit comercial con Japón de casi 2.8 miles de millones de dólares. Sin embargo, al analizar la estructura de nuestro comercio, podemos observar que el comercio de México y Japón son altamente complementarios. Por un lado, México exporta productos de gran demanda en Japón como petróleo, químicos, sal, acero, automóviles y alimentos. Por el otro Japón exporta a México maquinaria, partes y componentes eléctricos, electrónicos y autopartes. La importancia de tales insumos ha contribuido a la eficiencia de la planta productiva nacional al poner a disposición de los productores nacionales insumos de calidad a precios internacionales. Cabe mencionar que gran parte de dichos insumos son re-exportados a los Estados Unidos como bienes finales, después de haber sido utilizados por la industria nacional.

Una lección que hemos o tenemos que aprender de los "tigres asiáticos" y de Chile, ha sido que el ahorro es un ingrediente fundamental para lograr el crecimiento económico e impedir una crisis financiera recurrente.

La Inversión Extranjera Directa complementa el ahorro interno necesario para financiar el nivel de inversiones que se requiere para que la economía mexicana crezca a tasas elevadas. En este sentido, en los últimos años, México reformó su ley de Inversión Extranjera, negoció acuerdos de libre comercio con siete países y suscribió acuerdos de protección a las inversiones, todo ello a fin de otorgar seguridad legal, reducir la discrecionalidad administrativa y desregular las actividades en las que la inversión estaba reservada al Estado o exclusivamente a mexicanos. Asimismo, México está participando activamente en el proceso de negociación del Acuerdo Multilateral de Inversión en la OCDE.

La participación de Japón es muy importante, ya que es la tercera fuente de inversión extranjera directa, después de Estados Unidos y Canadá en los últimos tres años, la inversión directa de Japón alcanzó la cifra de poco más de 800 millones de dólares, lo que representa el 4.4% del total de los flujos captados por México. Dicha cifra no contempla las inversiones que realizaron empresas japonesas a través de sus filiales en otros países, las cuales según las expectativas podrían alcanzar 400 millones de dólares, provenientes principalmente de los EE.UU.. Dentro de este tipo de inversiones destacan las realizadas en el sector financiero por Bank of Tokyo-Mitsubishi (México). S.A. y el Fiji Bank (México) S.A.

Como se mencionó anteriormente, la inversión japonesa ha jugado un papel preponderante en la economía mexicana. Actualmente existen 316 empresas de capital japonés, concentradas principalmente en el sector manufacturero, comercial y de servicios: sector automotriz, eléctrico, electrónico y servicios financieros.

Los países de la región que por muchos años han seguido los pasos de Japón, empiezan a mostrar signos de participación en la economía mexicana, que solo con políticas de promoción y diversificación del comercio, al igual que el atractivo de la inversión extranjera darán como resultado una nueva relación de intercambio en forma recíproca que en el corto y mediano plazo reviertan la balanza comercial deficitaria que mexicana.

Las políticas de liberalización comercial y facilitación del comercio del foro de APEC, son compatibles con los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo para esta región en la cual se indica que *“como miembro de la comunidad del Pacífico México busca aprovechar a cabalidad las oportunidades que ofrece esta zona de singular dinamismo económico, para los intercambios productivos y la cooperación. En Noviembre, el Primer Mandatario participó en la IV Reunión de Líderes del Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico, en Manila Filipinas, donde se refrendo el compromiso de los gobernantes de la región con un régimen de comercio e inversión más abierto, que habrá de consolidarse en dos etapas, atendiendo al nivel de desarrollo de las economías participantes.*

Asimismo, el Titular del Ejecutivo realizó una gira por China y Singapur, y por primera vez para un presidente de México, visita de Estado a la República de Corea. En esta gira se entrevistó con los jefes de gobierno y representantes de los círculos financieros y empresariales, con quienes analizó el estado de las relaciones de México con las naciones de la Cuenca del Pacífico y las oportunidades que ofrece los vínculos con los países de la región”¹¹

Siguiendo estos objetivos México debe apoyar las políticas de APEC, manteniendo siempre la congruencia con los lineamientos de la OMC, para de una forma activa contribuir substancialmente al sistema multilateral de comercio.

¹¹ Plan Nacional de Desarrollo. Informe de Ejecución 1996. Poder Ejecutivo Federal. pp. 13-14.

3.1 LA DOBLE OPTICA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MEXICO CON EL AREA ASIA-PACIFICO EN LOS FLUJOS COMERCIO/INVERSION. ANÁLISIS DE LA INFORMACION ESTADISTICA.

En los últimos años se ha producido un movimiento hacia una economía mundial cada vez más globalizada, es así que las economías de países individuales están cada vez más integradas al resto del mundo en su comercio de bienes y de instrumentos financieros. Una muestra clara de esta globalización de los mercados de bienes es el hecho de que en los últimos años el volumen del comercio mundial ha estado creciendo a tasas que más que duplican el crecimiento del producto mundial. Así mientras en el período 1978-1990 el producto mundial creció a una tasa media anual del 3,4% y el volumen del comercio mundial a una tasa media anual del 4,8%, en el período 1991-1996 el producto mundial creció a una tasa media anual del 2,9% y el comercio mundial a una tasa del 6,5%¹²

La globalización de la economía mundial es el resultado de varias fuerzas que se complementan entre sí, la primera de ellas es:

1. Las importantes reducciones a las barreras arancelarias y para-arancelarias al comercio mundial que se han implementado a partir de fines de la guerra mundial, negociadas en las rondas del GATT, culminando en la reciente Ronda Uruguay.
2. Las importantes reducciones en los costos de transporte y comunicaciones entre países, las mejoras tecnológicas y de cambios institucionales que han fomentado la competencia y el surgimiento y de la iniciativa privada en estos sectores.
3. La decisión de un grupo de países, en Asia primero y en otras partes del mundo después, de cambiar su estrategia de desarrollo integrándose a la economía mundial para mejorar sus oportunidades de crecimiento. Estos cambios de modelos de desarrollo que evolucionan desde una orientación al mercado interno, hacia una orientación al resto del mundo, se ha instrumentalizado reduciendo las barreras arancelarias y para-arancelarias al comercio exterior. Este aumento en el grado de integración a la economía mundial implica no sólo incrementos en el bienestar, si no que también un mayor flujo comercial con el resto del mundo, tanto de importaciones como de exportaciones.
4. El colapso del modelo socialista que resultó en la integración a la economía mundial de los países de Europa central y del Este y las Repúblicas de la Ex-Unión Soviética y que también aceleró el proceso de apertura en los países en desarrollo.

¹² The World Bank. World Development Report 1996. From Plan to Market. 1996 Oxford, pp.22.

3.1.1 FLUJOS DE COMERCIO

Las tasa de crecimiento de la producción mundial de mercancías fue un tanto más lenta por segundo año consecutivo, pero se mantuvo bastante por encima de las tasas registradas durante los primeros cuatro años del decenio. Para este año se prevé un aumento moderado del crecimiento del comercio, basado principalmente en la recuperación del crecimiento económico y del comercio en Europa Occidental y Asia anunciada en las proyecciones, y en la persistencia de un incremento elevado en América Latina. (Las cifras que son utilizadas en los siguientes puntos se publicaron en el Informe Anual de la Organización Mundial del Comercio abril de 1997).

- Desaceleración del crecimiento asiático: desde 1990, el comercio mundial ha crecido mucho más rápidamente que la producción mundial. Esta diferencia se redujo en 1996, principalmente a causa de la evolución del comercio en Asia, dado que el crecimiento del volumen de las exportaciones e importaciones de esa región fue inferior al crecimiento de la producción.
- Otras regiones registran una mejor evolución: el crecimiento del volumen del comercio siguió siendo por lo menos dos veces tan alto como el crecimiento del PIB en América del Norte, América Latina y Europa Occidental, mientras que las economías en transición consideradas como grupo, el crecimiento del comercio superó al promedio mundial, no obstante una nueva concentración de la producción.
- El valor de las exportaciones de mercancías rebasa los 5 billones de dólares: en valor, las exportaciones de mercancías superaron por primera vez las cuota de 5 billones de dólares, ascendiendo en un 4 por ciento a 5,1 billones. La aminoración del crecimiento del volumen contribuyó a la marcada desaceleración del crecimiento del valor, que fue del 4 por ciento después de haber alcanzado aproximadamente el 20 por ciento en 1995, pero la principal explicación de este fenómeno es el "efecto de valoración" que tuvo el alza del dólar, verificada el año pasado, con respecto a las monedas de otras grandes países comerciantes.
- Las exportaciones de servicios perdieron ritmo pero también alcanzaron un nuevo máximo: acontecimientos similares explican la desaceleración de la expansión del valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales, que pasó, del 14 por ciento en 1995 a un 5 por ciento en 1996. El valor total se estimado fue de 1,2 billones de dólares.

- Los equipos de oficinas y de telecomunicaciones y los metales se encuentran entre los sectores más lentos, la desaceleración del crecimiento del valor de las exportaciones fue particularmente pronunciado en el caso del equipo de oficina y de telecomunicaciones, el hierro y el acero y los metales no ferrosos.
- Los precios del petróleo hicieron aumentar los valores de exportación de los combustibles impulsado por un marcado aumento de los precios del energético, el valor de las exportaciones de combustibles aumentó en más del 10 por ciento en 1996, el incremento anual más importante en el comercio de este sector desde el 29 por ciento registrado en 1990.
- Diferencias entre las regiones, América Latina y el Oriente Medio registraron un crecimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías del 10 por ciento o más expresado en valor, entre las siete regiones geográficas, el crecimiento de las importaciones más pronunciado se registró en las economías en transición, cuyas importaciones aumentaron un 12.5 por ciento.
- África superó el promedio mundial, por primera vez desde 1990, el valor de las exportaciones e importaciones africanas se expandió más rápidamente que el comercio mundial total, principalmente a causa del aumento de las exportaciones de combustible.

El crecimiento del volumen de las importaciones de mercancías en América del Norte volvió a reducirse fuertemente a menos del 5 por ciento con una fuerte caída de las importaciones canadienses, las cifras arrojan también una fortísima desaceleración del crecimiento de las importaciones en Hong Kong, el Japón, la República del Corea y el Taipei Chino. En el Japón el crecimiento del volumen de las importaciones fue de sólo el 3.5 por ciento en los seis primeros meses de 1996, en comparación con un incremento del 12.5 por ciento para todo el año 1995. En cambio, las importaciones de China crecieron con más rapidez en el primer semestre de 1996 que en 1995.

La contracción de las exportaciones de mercancías en América del Norte fue relativamente moderada gracias a que se mantuvo el vigor de las exportaciones estadounidenses. En Asia pudieron observarse grandes diferencias entre los principales exportadores, mientras que el crecimiento del volumen de las exportaciones de mercancías fue negativo en el primer semestre de 1996 en China, Hong Kong (exportaciones de origen local), el Japón y el Taipei Chino, el crecimiento de las exportaciones en la República de Corea y Singapur siguió siendo de dos dígitos, algo menor que en 1995.

El crecimiento de Asia siguió superando el 5 por ciento si se excluye a Japón (si se incluye a este país, el crecimiento es igualmente cercano al 5 por ciento, puesto que el PIB japonés creció un 3,5 por ciento). Aunque el crecimiento de las exportaciones de Asia en 1996 no sólo se situó por debajo del crecimiento de la producción, sino que obtuvo el flujo más pequeño de todas las regiones. Las importaciones de Asia se mantuvieron un poco mejor, igualando el promedio mundial y superando en dos puntos porcentuales el crecimiento de las exportaciones.

El crecimiento de las exportaciones japonesas fue negativo, mientras que en China, Hong Kong, el Taipei Chino, Tailandia y Malasia las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones fueron bastante inferiores al crecimiento que al PIB atribuyen las estimaciones actuales. La desaceleración del crecimiento del comercio en Asia fue de magnitud inesperada, si se considera que la aminoración del crecimiento económico de la región fue limitada y que el comercio intraregional representa más de la mitad del comercio total de mercancías de Asia. El comercio entre China por un lado y Hong Kong, el Taipei Chino y Macao por el otro se contrajo pronunciadamente en 1996.

LOS PAISES COMERCIANTES QUE REGISTRARON UN CRECIMIENTO MAS RÁPIDO EN 1996*.
(Crecimiento medio anual, en porcentaje, basado en valores expresados en dólares)

EXPORTADORES		IMPORTADORES	
Malasia	18	Argentina	34
Filipinas	17	Polonia	22
China	16	Malasia	18
Tailandia	16	Filipinas	18
Singapur	15	China	17
México	15	Brasil	17
Irlanda	13	Colombia	16
Kuwait	12	Emiratos Arabes U.	15
Corea	12	Chile	15
Indonesia	12	México	14
Argentina	12	Tailandia	13
India	11	Singapur	14
España	11	Corea	14
		Indonesia	12
		Turquía	11
		Israel	11
		Taipei Chino	11

*Valor expresados en dólares Fuente: SECOFI con datos del Banco de México pp.14

*Los países comerciantes que figuran en la lista registraron un excedente de las exportaciones o las importaciones de 10, 000 millones de dólares en 199, y una tasa de crecimiento de las exportaciones o importaciones de, como mínimo, una vez y media el promedio mundial anual del 7 por ciento durante 1990-96.

Se ilustra cuales son los países comerciantes más dinámicos hasta ahora en el decenio de 1990, nueve de ellos: la Argentina, China, Indonesia, la República de Corea, Malasia, México, Filipinas, Singapur y Tailandia figuran tanto como exportadores como importadores. De los restantes 21 comerciantes indicados en el cuadro, sólo cinco son miembros de la OCDE: Irlanda, España, Turquía más México y la República de Corea (los dos miembros más recientes).

Es muy notable el resultado de exportaciones de América Latina (casi el triple del promedio mundial) en 1995 y 1996, esto puede atribuirse en gran medida a México, cuyas exportaciones aumentaron de volumen por segundo año consecutivo en más del 20 por ciento. Excluyendo a México, las exportaciones de América Latina progresaron un 5 por ciento tanto en 1995 como en 1996. En el caso de Brasil las exportaciones se han mantenido estacionadas en los últimos años.

Los números que arroja la balanza comercial de México por país con las naciones que integran la APEC son las siguientes:

**Balanza Comercial por País
Comercio con Australia**

(Miles de Dólares)

Anual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	50.022	49.339	48.526	54.035	63.284	58.347	11.105
Importaciones	79.644	104.840	113.071	166.944	99.270	128.358	23.993
Balanza Com.	-29.622	-55.502	-64.544	-112.908	-35.986	-70.011	-12.887
Comercio Total	129.667	154.178	161.598	220.98	162.555	186.706	35.099
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		-1.37	-1.64	11.35	17.12	-7.8	6.75
Importaciones		31.63	7.88	47.64	-40.54	29.3	109.95
Balanza Comercial		87.36	16.29	74.93	-68.13	94.55	1157.85
Comercio Total		18.9	4.81	36.75	-26.44	14.86	60.78

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Naquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Las exportaciones mexicanas después de la crisis de 1994 mostraron un ritmo de relativo crecimiento, si embargo las importaciones con Australia se incrementaron para 1996 en casi 129,000 mil dólares lo que contrasta con exportaciones por 59,000 mil dólares y un déficit de 70,000 en ese año.

**Balanza Comercial por País
Comercio con China**
(Miles de Dólares)

Annual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	62.639	20.638	44.783	42.167	37.007	38.284	6.833
Importaciones	142.375	430.165	386.449	499.659	520.587	759.709	144.157
Balanza Com.	-79.735	-409.526	-341.667	-457.491	-483.579	-721.425	-137.323
Comercio Total	205.015	450.803	431.231	541.826	557.594	797.994	150.991
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		-67.05	116.99	-5.84	-12.24	3.45	149.10
Importaciones		202.13	-10.18	29.29	4.19	45.93	26.49
Balanza Comercial		413.60	-16.57	33.90	5.70	49.18	23.47
Comercio Total		119.89	-4.34	25.65	2.91	43.11	29.38

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Las exportaciones a China son realmente contrastantes con las importaciones en 1996 se exportó a ese país 38,284 miles de dólares, mientras que importamos mercancías por más de 759,709 miles de dólares, lo que contrasta con los años anteriores por ejemplo se observa para 1991 un déficit en la balanza comercial de casi 80,000 mil dólares relativamente bajo, las tasas de crecimiento del comercio con China nos indican un ligero crecimiento de nuestras exportaciones y un aumento en las importaciones a un ritmo en 1996 de casi 45.93 %.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Corea del Sur**
(Miles de Dólares)

Annual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	32.021	44.063	27.144	37.855	88.339	193.960	11.559
Importaciones	386.834	665.570	837.475	938.399	770.875	1,059.428	178.356
Balanza Com.	-354.813	-621.507	-810.331	-900.543	-682.536	-865.468	-166.797
Comercio Total	418.855	709.633	864.620	976.254	859.214	1,253.388	189.915
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		37.61	-38.40	39.46	133.36	119.56	22.61
Importaciones		72.06	25.88	12.05	-17.85	37.43	63.86
Balanza Comercial		75.16	30.38	11.13	-24.21	26.80	67.77
Comercio Total		69.42	21.84	12.91	-11.99	45.88	60.57

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Uno de los Países con los que el intercambio comercial es más dinámico es Corea del Sur pues en 1996 resultó con un comercio total de más de 1,253,388 de dólares, del cual se observo un saldo en contra por más de 865,468 miles de dólares. Entre 1993 y 1997 el comercio entre nuestras dos naciones ha aumentado 88% mientras que el mismo período el comercio total de México con el resto del mundo creció únicamente 58%.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Hong Kong**

(Miles de Dólares)

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	100.785	97.872	94.582	173.533	504.341	432.914	31.135
Importaciones	318.583	341.220	286.949	286.949	159.439	129.207	20.696
Balanza Com.	-217.797	-326.459	-248.637	-113.425	344.902	303.707	10.438
Comercio Total	419.368	522.205	437.803	460.472	663.780	562.121	51.831

Tasas de Crecimiento

Exportaciones		-2.89	-3.36	83.46	190.65	-14.16	-54.52
Importaciones		33.19	-19.18	-16.40	-44.44	-18.96	13.12
Balanza Comercial		49.89	-23.84	-54.38	n.c.	-11.94	-79.19
Comercio Total		24.52	-16.16	5.18	44.15	-15.32	-40.25

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

El flujo de comercio con este país, después de la crisis de 1994, pasó con un saldo a favor de más de 303.707 miles de dólares, que en contraste con 1991 significó un saldo en contra de México pues se registró un déficit de más de 217.797 miles de dólares, el crecimiento de nuestras exportaciones en 1996 decreció 14.16% respecto a 1995.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Indonesia**

(Miles de Dólares)

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	7.856	43.911	116.802	35.991	15.991	15.734	4.796
Importaciones	66.573	105.817	197.880	251.941	167.485	250.025	35.319
Balanza Com.	-58.716	-61.906	-81.077	-216.642	-151.493	-234.290	-30.523
Comercio Total	74.429	149.729	314.682	287.240	183.477	265.759	40.116

Tasas de Crecimiento

Exportaciones		458.92	166.00	-69.78	-54.70	-1.61	338.27
Importaciones		58.95	87.08	27.32	-33.52	49.28	-19.25
Balanza Comercial		5.43	30.97	167.20	-30.07	54.65	-28.43
Comercio Total		101.17	110.17	-8.72	-36.12	44.85	-10.52

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Las exportaciones mexicanas después de un repunte en 1993 se cayeron casi 70 por ciento en 1994 y para 1996 nuestro comercio con este país presentó un déficit de casi 234 miles de dólares, las tasas de crecimiento de las exportaciones cayeron en 1.61% respecto a 1995 el cual también registro baja en comparación con 1993 año en el que crecieron las exportaciones 116.802 miles de dólares.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Japón**

(Miles de Dólares)

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	1,254,021	811,457	686,429	997,016	979,318	1,363,199	207,437
Importaciones	2,259,596	3,359,353	3,928,747	4,779,977	3,952,105	4,132,099	677,645
Balanza Com.	-1005.575	-2,547,986	-3,242,318	-3,782,960	-2,972,786	-2,768,899	-4,470,207
Comercio Total	3,513.617	4,170.810	4,615.177	5,776.994	4,931.424	5,495.298	885.082

Tasas de Crecimiento

Exportaciones		-35.29	-15.41	42.25	-1.78	39.20	15.72
Importaciones		48.67	16.98	21.67	-17.32	4.55	1.33
Balanza Comercial		153.38	27.25	16.67	-21.42	-6.86	-3.93
Comercio Total		18.70	10.65	25.17	-14.64	11.43	4.38

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Las exportaciones de Japón a México repuntaron en 1996 habiendo tenido un ligero descenso en 1995, mientras que nuestra participación en el mercado japonés en estos últimos años a crecido a tasa de casi el 40 por ciento anual en 1996, las importaciones se han incrementado pues en 1995 se registraron importaciones por 3,952,105, que en 1996 crecieron a 4,132,099 un incremento del 4.55 % más que el año anterior.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Malasia**

(Miles de Dólares)

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	3,976	7,748	8,813	7,142	17,368	17,580	1,505
Importaciones	53,917	172,462	245,385	448,447	436,036	533,622	117,370
Balanza Com.	-49,941	-164,713	-236,572	-441,305	-418,668	-516,041	-115,864
Comercio Total	57,894	180,211	254,199	455,590	453,405	551,202	118,875

Tasas de Crecimiento

Exportaciones		94.87	13.74	-18.97	143.19	1.22	-32.95
Importaciones		219.86	42.28	82.75	-2.77	22.38	95.04
Balanza Comercial		229.81	43.63	86.54	-5.13	23.26	99.00
Comercio Total		211.28	41.06	79.23	-0.48	21.57	91.33

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Una de las economías más dinámicas de la región en los últimos años es Malasia pues si comparamos las importaciones de 1991 que fueron de 53,917 miles de dólares a 1996 aumentaron a 533,622 miles de dólares. Las exportaciones de México han incrementado significativamente en 1991 de 3,976 miles de dólares a 17,580 miles de dólares en 1996, el déficit es significativo de 516,041 miles de dólares.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Taiwan**

(Miles de Dólares)

Annual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	75.768	47.474	23.137	23.091	44.034	41.622	4.539
Importaciones	435.701	566.009	717.444	1.029.359	716.159	890.899	140.895
Balanza Com.	-359.932	-518.535	-694.006	-1.006.267	-672.125	-849.276	-136.355
Comercio Total	511.469	613.484	740.882	1.052.451	760.193	932.522	145.434
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		-37.34	-50.63	-1.48	90.69	-5.48	-2.29
Importaciones		29.91	26.78	43.48	-30.43	24.40	-24.21
Balanza Comercial		44.06	33.84	44.99	-33.21	26.36	25.34
Comercio Total		19.95	20.77	42.05	-27.77	22.67	23.17

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

El comercio total con Taiwan es en 1996 de más de 932 miles de dólares lo que refleja para ese año un déficit de casi 850 miles de dólares para México, antes de la crisis de 1994 se observa un significativo crecimiento de 43.48% mismo que alcanzo su más alto nivel y que para 1995 decreció en 30.43%.

**Balanza Comercial por País
Comercio con Tailandia**

(Miles de Dólares)

Annual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	4.460	8.703	10.891	17.798	30.760	55.479	16.625
Importaciones	43.156	101.535	138.621	236.049	166.510	244.061	66.081
Balanza Com.	-38.696	-92.832	-127.730	-218.251	135.749	-188.582	-49.456
Comercio Total	3.513.617	4.170.810	4.615.177	5.776.994	4.931.424	5.495.298	885.082
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		95.10	25.15	63.41	72.83	80.36	110.95
Importaciones		135.27	36.58	70.28	-29.46	46.57	145.82
Balanza Comercial		139.90	37.59	70.87	-37.80	38.92	160.29
Comercio Total		131.51	35.63	69.78	-22.29	51.84	137.92

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Las exportaciones de México a Tailandia se han incrementado substancialmente en los últimos años creciendo a una tasa promedio de 80 por ciento, respecto al año anterior aunque realmente el comercio con este país no es muy significativo pues totalizo en 1996 5.495.298 miles de dólares, las importaciones han crecido a un ritmo de 46 por ciento en 1996.

Los flujos de comercio de México con la mayoría de los países de la Región del Pacífico son como hemos visto deficitarios en cambio con los EE.UU., y Canadá socios comerciales bajo el TLCAN desde 1994, la Balanza Comercial muestra signos positivos en las exportaciones, al igual que con Chile con el que existe un TLC desde 1995, para corroborar y ampliar este análisis de comparabilidad, inroducimos la siguiente tabla:

**Balanza Comercial por País
Comercio con EE.UU.**

(Miles de Dólares)

Annual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	32.817.854	37.270.194	42.850.883	51.645.114	66.272.735	80.343.716	13.792.046
Importaciones	36.465.204	45.598.358	45.294.656	54.790.524	53.828.504	67.458.969	11.381.360
Balanza Com.	-3.647.349	-8.328.164	-2.443.772	-3.145.410	12.444.231	12.884.746	2.410.685
Comercio Total	3.513.617	4.170.810	4.615.177	5.776.994	4.931.424	5.495.298	885.082
Tasas de Crecimiento							
Exportaciones		13.57	14.97	20.52	28.32	21.23	14.73
Importaciones		25.05	-0.68	20.96	-1.76	25.32	14.74
Balanza		128.33	-70.66	28.71	n.c.	3.54	14.71
Comercial							
Comercio Total		19.61	6.37	20.75	12.84	23.07	14.74

Fuente: SECOFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

Como ya se ha explicado antes nuestro socio comercial más dinámico en los últimos años después de la entrada del TLCAN y otros factores que generaron la deuda de 1994 son los EE.UU., incrementándose las exportaciones a más del 83 por ciento mientras que las importaciones pasaron de 6.8 por ciento en 1993 a 9.2 por ciento en 1996. En 1996 México exportó más a ese país que Francia y Reino Unido juntos, más que el resto de los Países de América Latina y más que Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan en conjunto.

De 1993 a 1996, México pasó de ser el principal proveedor de 673 rubros de la economía norteamericana, a ser el principal proveedor de 1.124 productos de los 16,823 productos clasificados en la tarifa armonizada¹² de EE.UU. Por ejemplo en el sector acerero México pasó del octavo al cuarto lugar, desplazando a Taiwan, Brasil y Corea del Sur, en automóviles, del cuarto al tercer lugar, rebasando a Alemania; y en el textil, del quinto al segundo lugar, por encima de Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur.

La explicación más sencilla que se puede hacer sobre el saldo de las cuentas de la Balanza de Comercial con los Países de APEC, no sea deficitaria, se debe al aumento de las exportaciones al mercado de los EE.UU. y Canadá y mantener una Balanza Comercial equilibrada con Chile, como hemos visto y tener en consideración que el volumen de nuestras exportaciones son los nuestros socios del TLCAN.

¹² Clasificación Arancelaria de los Estados Unidos de Norteamérica.

Balanza Comercial MEXICO-APEC
Comercio Total
(Miles de Dólares)

Annual	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	39.685.284	45.823.497	54.804.631	70.717.203	85.676.183	14.537.536
Importaciones	53.041.834	54.020.075	66.069.243	62.982.482	78.271.732	13.315.055
Balanza Com.	-13.356.550	-8.196.577	-11.264.612	7.734.721	7.404.451	1.222.481
Comercio Total	92.727.118	99.843.572	120.873.875	133.699.686	163.947.915	27.852.591

Tasas de Crecimiento						
Exportaciones	12.81	15.47	19.60	29.04	21.15	13.82
Importaciones	28.14	1.88	22.30	-4.67	24.28	15.88
Balanza Comercial	114.94	-38.63	37.43	n.c.	-4.27	-4.63
Comercio Total	21.10	7367	21.06	10.61	22.62	14.80

Fuente: SECEFI con datos del Banco de México, incluye datos de Maquila
Los datos de 1997 son un acumulado enero-febrero.

En 1996 en comercio entre México y Canadá alcanzó 4 mil millones de dólares, 38 por ciento más que en 1993. México pasó a ser el principal socio comercial de Canadá en América Latina y ha incrementado su participación en las importaciones de ese país de 1.8 por ciento en 1993 a 2.5 por ciento en 1996. Los principales productos exportados al mercado canadiense son automóviles, computadoras, motores, cables para bujías televisores.

El comercio con la región de APEC en su conjunto no demuestra una desproporción tan grande como la que se observa en la balanza comercial por país con los países de la Cuenca Oriental del Pacífico, por los grandes flujos de comercio que tiene México con sus socios comerciales del TLCAN y Chile.

Como podemos observar después de la entrada en vigor del TLCAN se incrementaron relativamente las exportaciones con la región pues mientras en 1994 resultaron las exportaciones de México de un total de 54.804.631 miles de dólares a 85.676.183 miles de dólares en 1996, la tasa de crecimiento en 1996 fue de 21.15 % respecto al año anterior en general el incremento del comercio se ubico en 22% cifra que demuestra un crecimiento respecto a los intercambios de 1991 los cuales arrojaron un saldo de comercio total de 76.570.628.

3.1.2 FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

El aumento de los Flujos Mundiales de la inversión extranjera directa son muy significativos pues pasaron de 1985-1995 de unos 60.000 millones de dólares de EE.UU. a una cifra estimada en 315.000 millones y con ello el consiguiente aumento de su importancia relativa como fuente de capitales de inversión en varios países. (las cifras están en dólares corrientes, ajustado según el índice de deflación de la inversión fija bruta en la OCDE, el aumento porcentual entre 1985 y 1995 se sitúa justo por debajo del 200 por ciento, frente a un aumento del 400 por ciento del valor en dólares corrientes).

"Entre 1986 y 1996 los flujos anuales de inversión extranjera directa se incrementaron a un ritmo fenomenal, multiplicándose por cuatro en cuatro años. En la segunda mitad de ese cuatrienio de rebosante actividad inversora, el total mundial experimentó un nuevo impulso aunque menor con la triplicación (a partir de cifras muy bajas) de las salidas de IED de las economías no pertenecientes a la OCDE, en particular de Hong Kong, concretamente, la parte porcentual de los países no miembros de la OCDE en las salidas mundiales de IED pasó del 5 por ciento en 1983-1987 al 15 por ciento en 1994"¹⁴.

Los flujos comparados de Inversión Extranjera Directa y la inversión de cartera internacionales en el período 1988-1994, comprueban que los flujos anuales medios de estos tipos de inversiones internacionales eran más o menos idénticos en 1988-1990, período después del cual las inversiones de cartera registraron tres años de rápido crecimiento alcanzando un monto (630,000 millones de dólares EE.UU., en 1993) equivalente a más del doble del de las inversiones extranjeras directas, en 1994, cuando el flujo de inversiones de cartera equivalía a 350,000 millones de dólares de EE.UU., y los flujos de inversiones directas a 230,000 millones de dólares EE.UU. (en ambos casos hacia todos los destinos del mundo).

Para 1995 las entradas de IED en los países no miembros de la OCDE totalizaron 112.000 millones de dólares EE.UU., de estos 65,000 millones aproximadamente fueron a Asia y otros 27,000 millones a América Latina (incluido México), los restantes 20,000 millones se dividieron en partes prácticamente iguales entre los países en transición de Europa por un lado y África y el Oriente Medio por el otro.

¹⁴ Organización Mundial del Comercio. OMC 1996. Informe Anual 1996, Volumen I. Capítulo Especial Comercio e Inversión Extranjera Directa.pp.54-55.

China en 1995 captó un muy importante flujo de inversiones extranjeras directas, casi la tercera parte de IED que recibieron los países no miembros de la OCDE 38.000 millones de dólares de un total de los 112.000 millones y nueve países recibieron otro 35 por ciento, los diez países en desarrollo que recibieron la mayor cantidad de inversiones extranjeras directas en 1995 son por importancia en la captación China, México, Malasia, Singapur, Brasil, Indonesia, Argentina, Chile, Tailandia y Hong Kong.¹⁵

Principales Países receptores de inversión extranjera directa según las entradas acumulativas 1985-95.

Puesto	País	Total de entradas en miles de millones de dólares EE.UU.	Clasificación (per capita)
1	Estados Unidos	477.5	(13)
2	Reino Unido	199.6	(7)
3	Francia	138.0	(10)
4	China	130.2	(20)
5	España	90.9	(11)
6	Bélgica-Luxemburgo	72.4	(2)
7	Países Bajos	68.1	(3)
8	Australia	62.6	(6)
9	Canadá	60.9	(12)
10	México	44.1	(17)
11	Singapur	40.8	(1)
12	Suecia	37.7	(4)
13	Italia	36.3	(16)
14	Malasia	30.7	(14)
15	Alemania	25.9	(18)
16	Suiza	25.2	(2)
17	Argentina	23.5	(15)
18	Brasil	20.3	(19)
19	Hong Kong	17.9	(9)
20	Dinamarca	15.7	(8)

Fuente: Bases de datos de la UNCTAD sobre IED para los 20 principales economías receptoras y Naciones Unidas 1996. Las cifras entre paréntesis indican el orden de clasificación de los principales países receptores según entradas per capita.

Se observa que los principales receptores de IED también son en su mayoría los principales países de origen de estas inversiones (en negrita), las primeras nueve economías receptoras, junto con siete de los restantes 11 países receptores, figuran en la lista de los 20 principales países de origen.

¹⁵ World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements. United Nations. Unctad.

A continuación se pasa al análisis más detallado de los flujos de Inversión Extranjera Directa a México por País de Origen los cuales son los siguientes:

AUSTRALIA

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México un total de 52 empresas con inversión australiana, esto es el, 0.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa IED establecidas en México (13.740). Los inversionistas australianos participan mayoritariamente en el capital social de 42 empresas y minoritariamente en las restantes 10.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión australiana se localizaron principalmente en el Distrito Federal y en el Estado de México.

Estado	Empresas
Distrito Federal	23
Estado de México	6
Baja California	4
Chihuahua	4
Sonora	3
Jalisco	3
Otros	9
Total	52

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital australiano se ubican en el sector manufacturero, que registra 20 empresas; en servicios se encuentran 13; en la minería y extracción 12; en comercio 6; y en construcción 1.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión australiana son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	5
2	Presentación del servicios profesionales, técnicos y especializados.	5
3	Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.	5
4	Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos.	4
5	Extracción y/o beneficio de minerales de hierro.	2
6	Industria del cuero, pieles y sus productos.	2
7	Elaboración de productos de plástico.	2
	subtotal	25
	Total	52

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital australiano materializaron inversiones por 20.5 millones de dólares (md), monto que equivale al 1.8% de la inversión aportada por los países de la Cuenca Oriental del Pacífico que en el lapso materializaron inversiones en México.

Por sector económico, el 89.8% de la IED materializada se destinó al sector manufacturero; el 8.2%, a servicios; y el 2.0% a otros sectores.

COREA DEL SUR

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México un total de 137 empresas con inversión coreana, esto es, el 1.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa en el país (13.740). Los inversionistas coreanos participaron principalmente mayoritariamente en el capital social de 117 empresas (85.4%) y minoritariamente en las restantes 20 (14.60%).

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión australiana se localizaron principalmente en el Distrito Federal y en Baja California.

Estado	Empresas	Part. %
Distrito Federal	76	55.5
Baja California	28	20.5
Baja California Sur	7	5.1
Estado de México	6	4.4
Sonora	5	3.6
Jalisco	5	3.6
Otros	10	7.3
Total	137	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas de capital coreano se ubican en el sector comercio, que registra el 51.9% del total; en la industria manufacturera se encuentra el 40.8%; en el servicios el 5.8% y en el sector agropecuario el 1.5%.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión coreana son:

No.	Ramas	Empresas	Part. %
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	62	45.3
2	Confección de prendas de vestir	10	7.3
3	Comercio de productos no alimentarios al por menor	7	5.1
4	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio t.v. y com	7	5.1
5	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios elec.	7	5.1
6	Elaboración de productos de plástico.	6	4.4
7	Presentación de servicios profesionales, técnicos y especialización	5	3.6
	subtotal	104	75.9
	Total	137	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital coreano en México materializaron inversiones por 206.2 millones de dólares (md), monto que representa el 1.0% de la IED materializada en ese lapso (20.061.8 md) y el 17.9% de la inversión aportada por los países de la Cuenca oriental del Pacífico, con esto Corea del Sur ocupa la segunda posición entre los países de la Cuenca del Pacífico.

Inversión Materializada por las empresas más importantes de Corea del Sur

Inversionista Coreano	Empresas	Monto	Actividad
Daewoo Electronics.Co.LTD	Daewoo Electronics de México S.A. de C.V.	21.5	Fabricación y/o ensamble de productos electrónicos
Daewoo Electronics LTD	Daewoo Electronics Home Appliance de México, S.A de C.V.	10.0	Fabricación y/o ensamble de productos electrónicos

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

CHINA

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 91 empresas con inversión de China, esto es, el 0.7% del total de sociedades con inversión extranjera directa en el país (13.740). Los inversionistas chinos participan mayoritariamente en el capital social de 79 empresas y minoritariamente en las restantes 12.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de China se localizaron principalmente en el Distrito Federal y en Baja California.

Estado	Empresas
Distrito Federal	52
Baja California	17
Estado de México	6
Chihuahua	6
Jalisco	4
Otros	6
Total	91

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de China se ubican en comercio, que registra 53 empresas; en la industria manufacturera se encuentran 21; en servicios; 15 y en otros 2.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión China son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	46
2	Restaurantes bares y centros nocturnos	8
3	Comercio de productos no alimentarios al por mayor	6
4	Presentación del servicios profesionales técnicos y especializados.	3
5	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios.	2
6	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios.	2
7	Otros servicios inmobiliarios	2
	subtotal	71
	Total	91

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital Chino materializaron inversiones por 7.6 millones de dólares.

Por sector económico, el 83.2% de la IED materializada se destinó al sector manufacturero; el 13.2% a comercio; y el 3.6% a otros sectores.

JAPON

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 322 empresas con inversión japonesa, esto es, el 2.3% del total de sociedades con inversión extranjera directa en el país (13,740). Los inversionistas japoneses participan mayoritariamente en el capital social de 251 empresas (78.0%) y minoritariamente en las restantes 71 (22.0%).

De acuerdo a su localización geográfica, las empresas con inversión japonesa se localizaron principalmente en el Distrito Federal, Baja California, Estado de México, Nuevo León y Jalisco.

Estado	Empresas	Parr. %
Distrito Federal	146	45.4
Baja California	57	17.7
Estado de México	20	6.2
Nuevo León	16	5.0
Jalisco	13	4.0
Coahuila	10	3.1
Chihuahua	10	3.1
Querétaro	10	3.1
Otros	40	12.4
Total	322	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital japonés se ubican en el sector manufacturero, que registra el 50.6% del total; en comercio se encuentran el 27.4%; en servicios el 17.7% en minería y extracción el 1.6% en el sector agropecuario el 0.9% en la construcción el 0.9% y en transporte y comunicaciones el 0.9%.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión Japonesa son:

No.	Ramas	Empresas	Part. %
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	71	22.1
2	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio y t.v.	29	9.0
3	Industria automotriz	23	7.1
4	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios elec.	14	4.3
5	Presentación de servicios profesionales, técnicos y especialización	13	4.0
6	Restaurantes bares y centros nocturnos	11	3.4
7	Otros servicios inmobiliarios	10	3.1
8	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria para uso gral.	10	3.1
9	Comercio de productos no alimenticios al por menor.	9	2.8
10	Otras industrias manufactureras	9	2.8
11	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	8	2.5
12	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria para fines específicos.	8	2.5
	Sub Total	215	66.7
Total		322	100.0
			0

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996 las empresas con capital japonés en México materializaron inversiones por 863.5 millones de dólares (md), monto que equivale al 4.3% de la IED materializada en ese lapso (20,061.8 md) y el 75.3% de la inversión aportada por los países de la Cuenca del Pacífico. Con esto Japón ocupó la primera posición entre los países de la región que en ese lapso materializaron inversiones en México.

Por sector económico el 93.6% de la IED materializada se destinó al sector manufacturero; el 6.1% a comercio y el 0.3% a otros sectores.

TAIWAN

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 51 empresas con inversión de Taiwan. Los inversionistas de ese país participan mayoritariamente en el capital social de 46 empresas y minoritariamente en las restantes 5.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Taiwan se localizaron principalmente en el Distrito Federal y en Baja California.

Estado	Empresas
Distrito Federal	26
Baja California	11
Guanajuato	4
Estado de México	3
Chihuahua	2
Jalisco	2
Otros	3
Total	51

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Taiwan se ubicaron en el sector comercio, que registra 29 sociedades; en la industria manufacturera se encuentran 18; y en otros sectores 4.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de Taiwan son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	28
2	Fabricación y reparación de muebles.	2
3	Elaboración de productos de plástico.	2
4	Fabricación y/o ensamblaje de maquinaria y equipo para usos gen.	2
5	Fabricación y/o ensamblaje de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.	2
	subtotal	36
	Total	51

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre febrero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital de Taiwan materializaron inversiones por 7.6 millones de dólares.

Por sector el 78.9% de la IED materializada se destinó al sector manufacturero; el 16.7% al comercio y el 4.4% a servicios.

SINGAPUR

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 19 empresas con inversión se Singapur, los inversionistas de este país participan mayoritariamente en el capital social de 16 empresas y minoritariamente en las restantes 3.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Singapur se localizaron principalmente en el Distrito Federal.

Estado	Empresas
Distrito Federal	14
Baja California	2
Baja California Sur	1
Jalisco	1
Tamaulipas	1
Total	19

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Singapur se ubican en el sector manufacturero, que registra 9 empresas; en comercio se encuentran 6; y en servicios 4.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión Singapur son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	4
2	Presentación de servicios profesionales técnicos y especializados	3
3	Industria básica de hierro y del acero	2
4	Fabricación y/o ensamble de maquinaria de oficina, cálculo y proc.	2
5	Fabricación y reparación de muebles metálicos	1
6	Elaboración de productos de panadería	1
	Subtotal	13
	Total	19

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital de Singapur materializaron inversiones por 38.2 millones de dólares (mdd), monto que equivale al 3.3% de la inversión aportada por los países de la Cuenca del Pacífico, con ello Singapur ocupó la tercera posición entre los países de la región en ese lapso materializaron inversiones en México.

Por sector económico, el 68.1% de la IED materializada se destinó al sector manufacturero; y el 31.9% al comercio.

TAILANDIA

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 5 empresas con inversión de Tailandia, los inversionistas de Tailandia participan mayoritariamente en el capital social de 3 empresas y minoritariamente en 2.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Tailandia se localizaron principalmente en Nayarit, Baja California, Chiapas y Jalisco.

Estado	Empresas
Nayarit	2
Baja California	1
Chiapas	1
Jalisco	1
Total	5

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Tailandia se ubican en el sector agropecuario, que registra 2 empresas; y en los sectores manufacturero, comercio y servicios se encuentra 1 sociedad en cada uno.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de Tailandia son:

No.	Ramas	Empresas
1	Pesca	2
2	Elaboración de productos de plástico	1
3	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco	1
4	Otros servicios inmobiliarios	1
	Total	5

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital de Tailandia materializaron inversiones por 363.5 millones de dólares, los cuales se dirigieron en totalidad al sector agropecuario.

MALASIA

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 8 empresas con inversión de Malasia, los inversionistas de ese país participan mayoritariamente en el capital social de 7 empresas y minoritariamente en 1.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Malasia se localizaron principalmente en el Distrito Federal.

Estado	Empresas
Distrito Federal	5
Baja California	1
Jalisco	1
Michoacán	1
Total	8

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Malasia se ubican en el sector servicios, que registra 4 empresas; en la industria manufacturera se encuentran 2; en comercio 2.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de Malasia son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimentarios al por mayor	2
2	Presentación de servicios profesionales, técnicos y especializados	2
3	Fabricación de aceites y grasas comestibles	1
4	Industria del calzado	1
5	Otros servicios inmobiliarios	1
6	Servicios relacionados con el transporte	1
	Total	8

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital de Malasia materializaron inversiones por 359.8 millones de dólares.

Por sector económico, el 60.2% de la IED materializada se destino al sector al sector manufacturero; el 38.0% a servicios; y el 1.8% a comercio.

INDONESIA

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 5 empresas con inversión de Indonesia, los inversionistas de Indonesia participan mayoritariamente en el capital social de 4 empresas y minoritariamente en 1.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Indonesia se localizaron principalmente en el Distrito Federal, Baja California, Sinaloa y el Estado de México.

Estado	Empresas
Distrito Federal	2
Baja California	1
Sinaloa	1
Estado de México	1
Total	5

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Indonesia se ubican en el comercio, que registra 3 empresas; y en la industria manufacturera 2.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de Indonesia son:

No.	Ramas	Empresas
1	Comercio de productos no alimentarios al por mayor	2
2	Elaboración de conservas alimenticias	1
3	Industria básica del hierro y del acero	1
4	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco	1
	Total	5

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital de Indonesia materializaron inversiones por 361.5 miles de dólares.

Por sector económico, el 99.8% de la IED materializada se destinó a la industria manufacturera y el 0.2% al comercio.

HONG KONG

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se encontraban en México 24 empresas con inversión de Hong Kong, esto es, el 0.2% del total de sociedades con inversión extranjera directa IED en el país (13.740), los inversionistas de Hong Kong participan en el capital social de 21 empresas y minoritariamente en las restantes 3.

De acuerdo a la localización geográfica, las empresas con inversión de Hong Kong se localizaron principalmente en el Distrito Federal, Baja.

Estado	Empresas
Distrito Federal	10
Baja California	5
Querétaro	4
Estado de México	2
Otros	3
Total	24

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Las empresas con capital de Hong Kong se ubican en la industria manufacturera, que registra 9 empresas; en servicios se encuentran 8; en comercio 4; en el sector agropecuario 2; y en minería y extracción 1.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de Hong Kong son:

No.	Ramas	Empresas
1	Otros servicios inmobiliarios	3
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	2
3	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco	2
4	Fabricación v/o ensamblaje de maquinaria, equipo y accesorios elec.	2
5	Elaboración de productos de plástico	2
6	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	2
7	Agricultura	2
	Subtotal	15
	Total	24

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

Entre enero de 1994 de 1994 y septiembre de 1996 las empresas con capital de Hong Kong materializaron inversiones por 904.0 miles de dólares.

Por sector económico la IED materializada se destinó al sector servicios (491.0 miles de dólares), a la industria manufacturera (414.8 miles de dólares); y se registró una desinversión en comercio (1.8 miles de dólares).

3.1.3 ANALISIS GENERALIZADOR DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED) DE LOS PAISES ASIATICOS DE LA CUENCA DEL PACIFICO EN MEXICO.

Al finalizar el mes de septiembre de 1996 se localizaron en México 562 empresas con inversión proveniente de países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, este número de empresas representan el 4.1% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en el país (13.740 empresas). Los inversionistas asiáticos participan en forma mayoritariamente en el capital social de 447 sociedades (79.5%) y de manera minoritaria en las 115 restantes (20.5%).

El principal inversionista de la Cuenca del Pacífico en México es Japón, que participa en 201 empresas (35.8% del total); Corea del Sur invierte en 121 sociedades (21.5%); la República Popular de China, en 80 (14.3%); Corea del Norte, en 46 (8.2%); Taiwan, en 44 (7.8%); Australia, en 26 (4.6%); Hong Kong, en 17 (3.0%); y los otros Países 5 países miembros de este bloque, participan en las 27 sociedades restantes (4.8%).

Las empresas con inversión proveniente de los países de la región asiática se ubican en el comercio, que registra 244 sociedades (43.4% del total); en la industria manufacturera están 210 (37.4%); en servicios, 83 (14.8%); y en otros sectores, las restantes 25 empresas (4.4%).

En el comercio, el 92.2% de las empresas se concentraron en comercio de productos no alimenticios al por mayor, y en comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados.

En la industria manufacturera, las empresas se concentran en: fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y uso médico; elaboración de productos de plástico; industria automotriz; confección de prendas de vestir; y fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. En conjunto estas ramas concentran el 44.3% de las empresas del sector.

En servicios, el 67.5% de las sociedades se concentran en presentación de servicios profesionales, técnicos y especializados, restaurantes, bares y centros nocturnos y otros servicios inmobiliarios.

En nueve entidades se localiza el 91.8% del total de empresas con inversión de los países de la región asiática:

- 1) Distrito Federal se ubican 307 sociedades
- 2) Baja California 72
- 3) Estado de México 40
- 4) Jalisco 24
- 5) Querétaro 19

- 6) Chihuahua 15
- 7) Sonora 14
- 8) Baja California Sur 13
- 9) Nuevo León 12.

Entre enero de 1994 y septiembre de 1996, las empresas con capital proveniente de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico materializaron inversiones por 1.146.7 millones de dólares (md), monto que representa el 5.7% del total de la inversión extranjera directa IED que ingresó al país en el lapso de referencia (20.061.9 md), lo que convierte a este bloque económico en el tercer socio inversionista de México, después de América del Norte y la UE.

Los principales inversionistas asiáticos de la Cuenca del Pacífico fueron:

1. Japón que participó con 75.3%
2. Corea del Sur aportó 18.0%
3. Singapur 3.3%
4. Australia 1.8%
5. China Popular 0.7%
6. Taiwan 0.7%
7. Y los restantes 0.2%

Por sector económico, los países de ese bloque canalizaron su inversión principalmente al sector manufacturero, que recibió 92.9%; al comercio fue 6.5% y a otros sectores 0.6%.

Es importante destacar que para crear flujos Comerciales y de Inversión recíprocos más dinámicos, se tiene que dar soluciones concretas al grave problema de la insuficiente capacitación de la mano de obra, limitada tecnología y deficiente infraestructura en muchos sectores de la economía, la asistencia técnica y la cooperación económica entre el sector privado y el sector gubernamental en crear relaciones empresariales más estrechas estimulando la creación o fortalecimiento de cámaras de comercio, ferias comerciales y de mejoras en la regulación que en materia de inversión se tiene.

3.2 LA INFLUENCIA TRANSNACIONAL EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, COMERCIALES E INVERSIONISTAS DE MEXICO CON LA APEC. VALORACIONES.

En el marco actual de diversificación comercial e integración¹⁶ por la vía de los tratados comerciales internacionales que México a suscrito a nivel bilateral y multilateral con los países de América del Norte y el resto del continente Americano, la intensidad de los flujos de comercio e inversión hacia México en los últimos años se ha incrementado substancialmente debido a un entorno favorable, además de las oportunidades y beneficio mutuo, sin duda alguna la Inversión Extranjera Directa (IED) se comprende mejor en el contexto de las relaciones comerciales y el comportamiento estratégico de las empresas transnacionales que en el de los mercados mundiales de capital, al mismo tiempo de influir de modo directo en la integración económica global a largo plazo.

Los convenios comerciales son sin duda otra herramienta utilizada por los gobiernos para garantizar un clima de inversión más seguro y atractivo, y el avance de México en este frente no ha tenido precedentes en la región. Después de convertirse en miembro del GATT en 1986, México firmo e implementó un Tratado de Libre Comercio con Chile en 1992, en 1994 entro en vigor el TLCAN, se convirtió en miembro de APEC en 1993, y de la OCDE en 1994. En este mismo año entro en vigor el Tratado de Libre Comercio con Bolivia y Costa Rica y un tratado de libre comercio multilateral con Colombia y Venezuela G-3. De la misma manera, están pendientes los Tratados de Libre Comercio con Nicaragua, El Salvador, Honduras, Panamá, Ecuador, Perú, Belice y un acuerdo de cooperación económica, política y comercial con la Unión Europea que se está negociando, ya analizado en el capítulo II del epígrafe 2.2.

La producción internacional de empresas transnacionales domina en las transacciones comerciales internacionales y reviste en este sentido mayor importancia que el comercio. En 1992 las ventas globales generadas por filiales extranjeras de empresas transnacionales totalizaron 5.2 billones de dólares, superando a las exportaciones mundiales de bienes y servicios (4.9 billones de dólares), de las cuales por lo demás, un tercio correspondió a operaciones dentro de una misma firma. En el período 1991-1993, el total de IED mundial creció a un ritmo dos veces superior al de las exportaciones globales de bienes y servicios, las cuales progresaron una vez y media más rápidamente que el PIB mundial¹⁷

¹⁶ La integración la cual puede dividirse en dos, la inducida por el mercado (también llamada proceso de facto o reales) que implican sustanciales flujos de comercio, capitales, servicios, tecnología y personas con independencia a un marco institucional regulador y por otro la inducida por las políticas (de jure o formales), que suponen compromisos legislativos a nivel gubernamental (la eliminación de barreras al comercio y el libre flujo de factores de producción) antes de todo refuerzo sustantivo de los vínculos económicos.

¹⁷ Por el autor, con datos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid 1996.

Las estrategias de las empresas transnacionales cobran progresiva importancia, toda vez que las decisiones de las firmas de transferir tecnologías, invertir y generar flujos comerciales que pueden ejercer considerable influencia en la competitividad de los países receptores. En la década de los setenta muchos Gobiernos de países en desarrollo mostraron extrema cautela a la hora de autorizar la libre operación de empresas transnacionales en sus economías, temiendo repercusiones totalmente adversas como el control de la política económica y a egresos de capital. En los años noventa no obstante la actividad de las empresas transnacionales se consideraron crecientemente benéficas y como una contribución al crecimiento y desarrollo económico, pues aumentaba las capacidades para desarrollar la competencia en materia de tecnología, de gestión y de comercialización en los países receptores.

El seguimiento de la IED aporta múltiples aspectos de la actividad de las sociedades transnacionales en particular en los países en vías de desarrollo, los cuales han cambiado sus estrategias a nivel internacional, pues tradicionalmente estas empresas invertían en nuevas instalaciones hoy las alianzas corporativas sin participación en el capital y las empresas conjuntas (*joint ventures*) coinversiones, facilitan el acceso a nuevos mercados, compartir tecnología complementaria y potenciar la innovación en investigación y desarrollo, estas tendencias reflejan por parte de las empresas la búsqueda de una interacción menos vertical aportando sus propios recursos y capacidades a través de una red de filiales, esto tiene consecuencias positivas para los países que reciben substanciales volúmenes de IED, dándose una tendencia al establecimiento de vínculos más estrechos y permanentes entre las transnacionales y sus principales proveedores.

Las empresas transnacionales son también sumamente selectivas en cuanto a su localización de inversión directa, al igual que el compromiso de los gobiernos por adoptar políticas o mantener políticas que faciliten las oportunidades de las transnacionales, los factores que facilitan el atractivo de la IED a un país destaca en función de lo siguiente:

1. **Macroeconómico**, los resultados de las variables clave y un entorno regulador estable, así como los vínculos comerciales bilaterales, subregionales e internacionales a largo plazo.
2. **Microeconómico**, la disponibilidad de servicios que repercutan en la calidad de las relaciones entre socios potenciales;
3. **Sociopolítico**, la afinidad cultural y la agilización de los procedimientos para facilitar los contactos iniciales entre socios.

Con todas las decisiones puntuales de inversión, las transnacionales tienden a mantener una alta especificidad, en el tipo de calendario y desarrollo de cualquier inversión la cual puede depender de múltiples características propias del país de origen, del país beneficiario de la firma inversora, del sector de actividad, del mercado específico y de la compleja interacción entre todos estos factores.

Por otro lado existen múltiples elementos relacionados con las opciones estratégicas abiertas a las empresas y al modo en que éstas valoran las consecuencias de tales opciones de tal forma que existen diferentes tipos de empresas¹⁸ :

- **Firmas en busca de recursos nacionales:** son aquéllas cuyas inversiones internacionales están motivadas por el deseo de obtener ciertos recursos a un precio inferior al que obtendrían en sus propios países. Las materias primas baratas son un motivo clásico para invertir en el extranjero y siguen siéndolo en las regiones en desarrollo y en transición. Países latinoamericanos como Argentina, Colombia y Chile han demostrado una considerable capacidad para atraer la IED de este tipo. Otro recurso frecuentemente buscado por las empresas transnacionales es una mano de obra calificada y barata para la industria. Este ha sido un factor crucial en la IED estadounidense en México, en los flujos de la UE hacia los países mediterráneos y de Europa Oriental y en las corrientes intraasiáticas de inversión directa (de Japón hacia otros países asiáticos como Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia).
- **Firmas en busca de mercado:** Son empresas atraídas por el volumen y las previsiones de crecimiento del mercado nacional de país destinatario. La decisión de producir en una economía dada, más que exportar a ella, suele responder a la consiguiente producción de los costes de producción. Este factor es cada vez más pertinente en procesos de integración subregional tales como el Mercosur y el TLCAN. Aún cuando, anteriormente, algunos países con grandes mercados, como Brasil e India, pudieron atraer a las empresas transnacionales imponiendo altos aranceles a la importación (aumentando así la reducción potencial de costes de transacción), se estima que la fuerte tendencia a la liberalización del comercio, particularmente en América Latina, reducirá en el futuro el alcance de tales políticas.
- **Firmas en busca de eficacia:** las empresas procuran a menudo desarrollar un marco racional de inversiones en el extranjero con el control centralizado, lo cual puede incluir actividades muy dispersas geográficamente. Se busca así reforzar la competitividad general de la empresa, o debilitar la de sus rivales, conduciendo estratégicamente las actividades de producción o comercialización allí donde éstas presenten mayor interés logístico o económico.
- **Las firmas influidas por la nacionalidad de origen de cada empresa:** Si bien es difícil cuantificar tales factores, las inversiones directas entre los países suelen verse atraídas por la similitud de estructuras nacionales económicas e industriales, especialmente si a ello suman la proximidad geográfica y afinidades culturales. Este factor se manifiesta claramente en la marcada preferencia de los inversores de la UE, EE.UU., y Japón por sus respectivas regiones.

¹⁸ Por el autor con datos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid 1996.

Un entorno muy cercano a la apertura comercial se inició con las industria Maquiladora la cual fue un sector de oportunidades por las mínimas restricciones, a grandes empresas en la frontera norte del México.

Un ejemplo claro de las facilidades que se dieron para captar IED fue en un inicio las empresas conocidas como Maquiladoras, pues en ellas se permitían operaciones hasta del 100 % desde 1975, el notable éxito de estas maquiladoras se debió a las exportaciones de manufacturas las cuales desencadenaron una mayor apertura de la economía y incentivaron la estructura industrial.

México lanzó un programa de desarrollo regional en la frontera con EE.UU. en 1965 al que se le conoció como "programa de industrialización de la frontera" en el cual las empresas extranjeras se registraban como industrias "maquiladoras" dentro de la franja fronteriza de 20 kilómetros, estas empresas gozaban de un tratamiento preferencial impositivo tanto para la exportación como para la importación, se consideró necesario el programa para el desarrollo de la zona fronteriza, especialmente para aliviar una severa situación de desempleo, consecuencia de la terminación del acuerdo laboral llamado "programa de braceros" entre ambos países 1964.

Con este programa se permitían a las empresas extranjeras la importación de maquinaria, equipo y componentes manufacturados a México libres de arancel para procesamiento y armado, siempre y cuando todos los productos importados fueran reexpedidos al extranjero para armado final y/o distribución. En el caso de los EE.UU., establecieron empresas hasta dos plantas una a cada lado de la frontera, dividiendo los procesos de producción y las actividades de negocios para gozar de ventajas comparativas de cada país (es decir la porción intensiva en mano de obra en el lado mexicano y el segmento de comunicación y distribución en el lado estadounidense) a este tipo de producción se le conoció como plantas gemelas o producción compartida.

Las operaciones de maquiladoras fueron ampliadas a través de subsiguientes revisiones de leyes, decretos y reglamentaciones¹⁹ :

- Las operaciones de maquiladoras se permitieron en cualquier parte del país, excepto en áreas de contracción industrial (1972) y en la ciudad de México por razones ambientales (1983).
- Se relajaron los requerimientos de propiedad de mexicanos (1972) y se permitió la propiedad 100% extranjera, excepto en la industria textil (1975)
- Se flexibilizaron los requisitos aduanales u burocráticos (1975, 1983 y 1989).
- Se autorizaron las ventas al mercado interno hasta el 20% de la producción y hasta el 50% de las exportaciones del año anterior (1989).

¹⁹ Por el autor con datos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid 1996.

Se considera que las maquiladoras son básicamente operaciones *in bond* (en depósito), empero a pesar de que han consumido más insumos nacionales del interior o de industrias ligeras tradicionales como los textiles o muebles, por parte de las empresas maquiladoras, las relaciones y transferencias de tecnología continúan siendo débiles

En materia de desregulación económica en México se tenía una legislación relativamente restrictiva, durante la década de los setenta y los ochenta en la cual hubo una afluencia razonable de inversiones extranjeras. En particular las empresas transnacionales nunca dejaron de invertir, aún cuando muchas de ellas argumentaban que el marco normativo de la materia no era suficientemente liberal. Radicarse en México obedecía entonces a una racionalidad económica clara, ya que esto significaba acceso a un mercado interno dinámico y protegido por barreras comerciales.

Los precios de factores resultaron importantes para México. Los incrementos en la inversión y en la subsecuente expansión de exportaciones, estuvieron relacionados con cambios en los precios de los factores y en los tipos de cambio que durante la crisis de la deuda de 1982 produjo una devaluación importante del peso frente al dólar; bajo a 120.1 pesos por dólar en 1983 de un nivel de 24.5 en 1981 y de 56.4 en 1982. La baja precipitada continuó durante el resto de años ochenta, llegando a 2.812.6 pesos por dólar en 1990. Esta aguda relación ocasionó bajas sin precedentes en los precios en términos de dólares, los salarios industriales bajaron en términos de dólares de 1.69 dólares la hora en 1982 a 0.60 dólares la hora en 1986, esta cifra era equivalente aproximadamente a una tercera parte del salario promedio en Taiwan, como resultado de esto los flujos de IED de esta región de incremento muy significativamente tomando ventaja de estos bajos niveles salariales. Después de una fuerte reducción de la IED en 1982 y 1983 (menos de 700 millones de dólares), la nueva inversión directa de recuperó a 1.4 mil millones de dólares en 1984 y continuó expandiéndose hasta alcanzar 3.7 mil millones de dólares en 1990²⁰.

La reglamentación que regulaba la IED se origino en una Ley de 1973, la cual contenida varias restricciones para la participación de IED, así como requerimientos administrativos complejos, durante la década de los ochenta los flujos de inversión extranjera disminuyeron en virtud de la intensidad financiera, a pesar que la economía se liberalizaba, podría parecer paradójico que al mismo tiempo que se introducían las condiciones microeconómicas que las empresas transnacionales siempre demandaron, la inversión extranjera se retirara: esto apunta a la importancia de la certidumbre macroeconómica para la toma de decisiones en materia de inversión, los flujos de IED se mantuvieron a niveles básicamente equivalentes a reinversiones de utilidades, la lógica subyacente al comportamiento de las empresas transnacionales era renunciar a la remesa de ganancias a fin de modernizar sus plantas y elevar la competitividad con respecto a las nuevas importaciones correspondientes a la liberalización comercial.

²⁰ Kaganí Mitsuhiro. Voces del Asia Oriental. Posibilidades para el Desarrollo de América Latina. Editorial Jus. México. 1996. pp. 114-128.

En especial en 1989 el reglamento de la ley de Inversión Extranjera redujo un gran número de limitaciones a las transnacionales, la aprobación automática reemplazó a las autorizaciones caso por caso, se simplificaron los procedimientos se acortó el período de autorización del registro de las inversiones, siempre manteniendo un control de las entradas de capital mediante una cuidadosa revisión de los requisitos para su autorización en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE)²¹ y de esa forma evitar captar capitales que provengan de un *Paraíso Fiscal*²².

La regulación de 1989 reservó ocho áreas para el Estado y dieciocho para las empresas mexicanas, se abrieron noventa y seis a la IED, muchas a la participación hasta de 100% extranjera las cuales incluyen: armado de automóviles, bienes de capital, textiles, agroindustrias y agricultura, además de aprobaba la IED inmediatamente cuando satisfacía ciertos criterios: un monto de inversión de menos de 100 millones de dólares y una balanza comercial positiva durante los primeros tres años de operación.

La desregulación económica en 1995 tuvo un muy importante factor que fue la creación de el Convenio para la Desregulación de la Actividad Empresarial, el cual dió vida al Consejo de Desregulación Económica para trabajar junto con SECOFI, esto origino que en 1996 más de 650 gestiones para las empresas fueran revisadas por el Consejo, por ejemplo:

- SECOFI redujo más de 85% sus gestiones
- DDF redujo 90% sus gestiones
- SRE redujo 76 % sus gestiones

La Ley de Inversión Extranjera de 1993 fue reformada en 1996 para facilitar los esquemas de privatización que ya hemos visto, en particular en las áreas de telecomunicaciones, ferrocarriles y aeropuertos. Las reformas en la Ley se pueden dividir en dos rubros: reformas relacionadas con la desregulación económica y reformas para una ley autocontentida, las reformas deben simplificar los trámites que los inversionistas realizan ante las autoridades competentes en materia de su control.

Hoy en día de las 704 actividades enumeradas en la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) 606 están abiertas en un 100% a la IED; 35 permiten una participación minoritaria de IED; 37 aceptan hasta el 100 % de IED, previa resolución del RNIE; 16 están reservadas a mexicanos y 10 están reservadas al Estado.

²¹ Al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), se notifican por parte de las sociedades mexicanas con participación extranjera, personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio con México y sucursales de inversionistas extranjeros establecidas en el país. Este registro depende de la Dirección General de Inversiones Extranjeras de SECOFI.

²² Aquellas naciones que no tienen ninguna reglamentación para el registro de sociedades, suelen conocerse como Paraísos Fiscales, en los cuales algunas empresas se registran y de ahí pueden mantener proyectos de inversión en una tercera nación.

Los sectores contemplados en la Ley son:

- * Financiero
- * Gas Natural
- * Ferrocarriles
- * Telecomunicaciones
- * Privatizaciones
- * Comercio Exterior e Inversión

Algunos de estos factores fueron determinados por la necesidad de eficientar el aparato gubernamental y fortalecer el proceso de apertura comercial, dos de estos sectores merecen una reflexión especial, la Privatización y el Comercio e Inversión sectores motivados en primer lugar por la situación económica imperante y la influencia transnacional en busca de mayores oportunidades con el menor riesgo y por supuesto mayor margen de ganancia.

PRIVATIZACION

Las reformas económicas iniciadas en México en los ochenta marcaron el rumbo de la apertura comercial, la liberalización comercial, privatización y en una primer fase la desregulación económica que implicaba una serie de cambios en el accionar del aparato gubernamental a nivel nacional y que permitiera una organización mayor para eficientar los avances en materia de incersión de la economía nacional con la economía mundial

En el caso de México las empresas estatales persiguen dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica concentrando los objetivos de su administración y fortalecer las finanzas públicas a través de los recursos que se obtienen de su venta o de la eliminación de subsidios que se les otorgaban con anterioridad, debe como objetivo fundamental que la política de privatización de empresas públicas fomente la participación de la sociedad en su conjunto, desinhibe sus fuerzas creativas, elimina una causa que distrae la atención política del gobierno y hace a un lado posibles fricciones de éste con la sociedad, resultantes de la baja calidad de los bienes y servicios que se producen y se prestan. Un programa acelerado de privatización puede contribuir a elevar la eficiencia de la economía en detrimento de los ingresos potenciales del erario.

El sector público mexicano mantenía el monopolio de empresas estratégicas en poder del Estado, sin embargo muchas de las empresas estatales surgieron del rescate de empresas del sector privado en quiebra, a fin de mantener el empleo y algunas otras se crearon para mantener el abasto adecuado de productos básicos o la producción de bienes con los cuales sustituir a las importaciones. El sector público mexicano se expandió pues en 1970 existían 391 entidades públicas, para 1982 aumento el número a 1.155 aunque muchas de ellas se constituyeron como fideicomisos por lo que no pueden ser consideradas como empresas productivas.

Por ejemplo uno de los más importantes eventos fueron la privatizaciones de ciertos sectores que en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, tuvo su mayor apogeo y resultando muy importante pues generaba para 1996 la suma de 24.000 millones de dólares, la IED representó una alta proporción de estos ingresos, pues se privatizaron empresas públicas en prácticamente todos los sectores, destacando las relaciones con telecomunicaciones, transporte aéreo, finanzas.

La privatización en México fue gradual de 1983 a 1985 se cerraron muchas entidades públicas que no eran viables; de 1986 a 1988 se privatizaron empresas pequeñas y medianas y en una segunda fase después de 1988 se procedió a privatizar empresas más grandes, como Mexicana de Aviación, algunas de las más importantes empresas mineras y siderúrgicas, la compañía de teléfonos y la banca comercial, como lo veremos más adelante con su importancia en la IED.

En 1990 de declaro la privatización, o liquidación de 891 entidades y el proceso había concluido en su totalidad en 691 casos, el retiro del Estado de la actividad empresarial ha incrementado la productividad de las empresas que siguen siendo públicas, en la actualidad existen planes para garantizar una mayor autonomía financiera y de gestión, en la medida en la que van desapareciendo los subsidios. El calendario de las privatizaciones por el que se optó en México obedeció a la necesidad política de fomentar un clima favorable al esfuerzo de privatización entre los sindicatos y la opinión pública en su conjunto.

La privatización en México presenta ciertas restricciones sectoriales a la participación extranjera, las grandes privatizaciones en el sector bancario, en particular las del Banco Nacional de Comercio Exterior (3.100 millones de dólares), Banco de Comercio (2.500 millones), la Banca Serfin (912 millones) y el Banco de Comercio Mexicano (872 millones), se dirigían a los inversionistas nacionales en su mayoría con participación extranjera.

Sin duda alguna la crisis financiera de 1994 desato una segunda fase de privatizaciones en México pues uno de los factores que propiciaron la crisis fue el acelerado gasto interno, que mediante esta estrategia dejaría de inyectar recursos a empresas que normalmente mostraban grandes pérdidas, las políticas a mediano plazo fueron encaminadas a los servicios, en infraestructura esto constituye un elemento importante en el Plan Nacional de Desarrollo para 1995-2000 y los objetivos es atraer la inversión directa nacional y extranjera a fin de incrementar la eficiencia de puertos, ferrocarriles, telecomunicaciones e instituciones financieras. En esta segunda fase de la privatización, el gobierno intentará vender 58 aeropuertos y 21 puertos, 61 compañías petroquímicas, 26.000 kilómetros de línea ferroviaria y 3.000 kilómetros de carreteras, un cierto número de centrales eléctricas y el sistema de almacenamiento, transporte y distribución de gas natural.

Para realizar esta tarea fue necesario reformar algunos artículos de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos encaminados a facilitar el acceso de la inversión privada nacional y extranjera a los sectores de telecomunicaciones, transporte, gas natural e infraestructura.

El sector de hidrocarburos ha despertado el mayor interés en el exterior. La reforma constitucional del 11 de mayo de 1995 autoriza la participación del capital extranjero y nacional en el almacenamiento, el transporte y la distribución de gas. La empresa estatal Petróleos Mexicanos (PEMEX) seguirá siendo la propietaria y operadora de la red de gasoductos, mientras que la IED sólo podrá participar en la construcción de nuevos gasoductos, terminales y redes de distribución. PEMEX anunció el 1 de agosto de 1995 la puesta en venta de sus filiales petroquímicas. El sector privado ha mostrado especial interés en la adquisición de Cosoleacaque y Cangrejera, que representan conjuntamente un 70% de la producción total de petroquímica de PEMEX, entre las firmas extranjeras que han manifestado su interés destacan Amoco, BASF, Dow Chemical, Dupont, Hoechst y Mitsubishi Chemical.

Los inversionistas extranjeros actúan con cautela por la situación política de México y por las irregularidades mostradas en la primer fase de privatizaciones.

La crisis mexicana afectó las economías de la región el conocido efecto **tequila**, trajo consigo inestabilidad para las economías latinoamericanas, empero, el programa mexicano de privatizaciones se inscribe en una tendencia de alcance regional que incluye nuevas modalidades y perspectivas.

Los países latinoamericanos han avanzado relativamente poco en la construcción de infraestructura, la participación creciente de inversores privados nacionales y extranjeros está ayudando a modificar esta situación, las concesiones para la construcción, operación y gestión de puertos, carreteras y ferrocarriles, así como la generación y distribución de electricidad brindan a las firmas internacionales grandes oportunidades de inversión. Los mayores avances se han dado en Argentina y Chile y se espera que en los próximos años Brasil y México desarrollen una importante actividad en este sentido.

El número considerable de empresas extranjeras que en la actualidad busca aprovechar las oportunidades de privatización, las firmas estadounidenses lideran el mercado internacional de la construcción en América Latina con una participación del 32% seguidas por las empresas italianas 18%, británicas 11%, francesas 10% y brasileñas 9%.

Un dato interesante en la privatización de las telecomunicaciones en México fue que la empresa TELMEX ha invertido cerca de 10.000 millones de dólares para ampliar y mejorar la red telefónica, creciendo un 15% anual en los últimos años, el sector mexicano de telecomunicaciones representaba en 1994 un 2% del PIB.

COMERCIO EXTERIOR E INVERSION

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de la Inversión (APPRI), son tratados internacionales en materia de inversión extranjera celebrados entre dos Estados y cuyos objetivos son promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos países seguridad jurídica, en el caso de México, los APPRI coinciden plenamente con la legislación vigente en materia de inversión extranjera, y con todas las disposiciones que nuestra Constitución establece al respecto. Además, dichos Acuerdos son completamente congruentes con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte y con otros acuerdos comerciales aprobados por el Senado.

Los APPRI son un instrumento más de la política económica del gobierno para atraer nuevos capitales productivos, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos.

Objetivos

1. Fomentar los flujos de inversión extranjera directa (IED);
2. Complementar el ahorro interno nacional;
3. Crear más empleos y mejor remunerados;
4. Elevar el nivel de vida de los mexicanos;
5. Brindar seguridad jurídica a las inversiones de ambos países.

Contenido de los APPRI

1. Promoción de las Inversiones

Los APPRI son una forma eficiente para promover la IED ya que brindan confianza y seguridad al inversionista.

Asimismo, las inversiones se admiten conforme a las leyes vigentes de ambos países.

Igualmente, se establece el compromiso de difundir información detallada sobre las circunstancias que afectan directa o indirectamente a la IED en los países parte del Acuerdo.

2. Protección de las inversiones

Los APPRI incorporan varios principios a través de los cuales se busca proteger a la inversión en el territorio de cualquiera de las Partes. Dichos principios son los relativos al trato a la inversión (trato nacional y de nación más favorecida), transferencias, expropiación e indemnización, y los mecanismos para la solución de controversias.

Ventajas para México

- Diversificar el origen y promover la IED. Así como atraer la inversión a micro, pequeñas y medianas empresas.
- Complementar la política de apertura y no discriminación frente a la inversión extranjera directa (IED) al extender las disciplinas del Capítulo XI del TLCAN de América del Norte a países no signatarios del mismo.
- Transmitir un mensaje positivo, competitivo y de seguridad jurídica a nuestros socios comerciales y exportadores de capital a México.

México a suscrito APPRI con los Sigüientes países:

Suiza	Se firmó el 10 de julio de 1995 y fue aprobado por el Senado de la República el 16 de noviembre de 1995.
España	Se firmó el 22 de junio de 1995 y fue aprobado por el Senado de la República el 16 de noviembre de 1995. Cabe señalar que dicho Acuerdo entró en vigor el 19 de marzo de 1997.
Argentina	Se firmó el 13 de noviembre de 1996. Recientemente fue enviado al Senado de la República para su aprobación.

Fuente: Del autor con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI 1997.

Actualmente se están llevando a cabo negociaciones tendientes a firmar este tipo de acuerdos con diversos países, entre los que se encuentran: Alemania, Países Bajos, Italia, Francia y Reino Unido.

México en la actualidad está negociando el Acuerdo Multilateral sobre Inversión (Multilateral Agreement on Investment, MIA) con todos los países miembros de la OCDE. Este es el primer intento de establecer un acuerdo de inversión que incorpora un gran número de países, una vez completado, el acuerdo proporcionará un extenso marco para la inversión con elevados estándares de liberalización protección de inversiones y mecanismos efectivos de solución de disputas, la participación de México contribuirá en la atracción de IED, adicional otorgando una ventaja sobre los países no miembros.

Las empresas transnacionales en los últimos años han respondido al amplio y sustantivo proceso de liberalización económica en México. La estabilidad macroeconómica, la liberalización comercial y financiera y las privatizaciones son factores que han contribuido en gran modo para atraer los flujos de Inversión Directa a México el aumento de los flujos de IED en los últimos años es realmente importante pues se captaron más de 30 mil millones de dólares, monto superado únicamente por China.

Las inversiones coreanas en México son muy significativas en los últimos años un ejemplo de esto lo son las empresas dedicadas a la producción de televisores las cuales han convertido a México en el principal productor de televisores del mundo.

Las empresas como Samsung Electronics "Tijuana Park" es un claro ejemplo de planeación a largo plazo de producción, así como, de la integración estratégica de sus principales proveedores. Desde su inauguración oficial en diciembre de 1995, la empresa ha venido manufacturando una diversidad de componentes para televisión, sintonizadores, transformadores, tubos de deflexión etc; los cuales se empezaron a producir desde el mes de agosto de 1995. La producción de televisores de color comenzó en marzo de 1996 y la de monitores en diciembre de 1996.

Las cifras al cierre de 1996, demuestran que Samsung Corea había invertido a esas fechas US\$ 290 millones en México, habiendo adquirido 660 mil metros cuadrados de tierra, dando empleo directo a 3.500 trabajadores. Hoy en día Samsung Tijuana Park tiene una capacidad para producir 1.8 millones de televisores, 2 millones de monitores, 2 millones de sintonizadores, entre sus principales productos.

Durante 1997 han estado invirtiendo de acuerdo a su programa anual, el cual contempla una inversión de 140 millones de dólares enfocados principalmente a la manufactura de la planta de hornos de microondas y de tubos de color, para el año 2 mil. Samsung planea realizar erogaciones del orden de 670 millones de dólares con lo cual la planta laboral de elevará a 7.500 trabajadores.

La empresa Daewoo Electronics de México con un agresivo plan de mercado invirtió 110 millones de dólares. Actualmente fabrica y vende una gama de productos electrónicos y aparatos electrodomésticos bajo el nombre de Daewoo que incluye televisores, videograbadoras, hornos de microondas, refrigeradores, monitores y componentes básicos teniendo una capacidad anual de producción de 6 millones de dólares

La estrategia inicial ha venido dando frutos, por lo que a seis años de su fundación, la compañía ha incrementando la fuerza laboral hasta llegar a 1.300 personas, sus ventas anuales suman 200 millones de dólares.

LG Electronics se estableció en Mexicali B.C. en el año de 1988 a través de su subsidiaria LG Electronics México S.A. de C.V., la cual manufactura televisores y videocaseteras, bajo su propio nombre y para otros casos Sony, Radio Shack y Sears. Desde su fundación se han invertido alrededor de 22 millones de dólares y generado 520 empleos directos.

El pasado 27 de junio de 1997 en la Ciudad de México el Comité de Cooperación Comercial Industrial México-Corea celebró su reunión inaugural conjuntamente con la 19ª reunión del Comité Empresarial México-Corea, en la cual ambas partes comparten la opinión de que México puede ser para los inversionistas coreanos un punto de acceso hacia otras regiones del continente, aprovechando los acuerdos de libre comercio que México ha suscrito y suscribirá en el futuro con los países de la región y que la pronta conclusión de un acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones contribuirá a la expansión del comercio y la inversión entre los dos países.

En el mes de mayo de 1997 en la Ciudad de México se efectuó en el marco de APEC la 5 reunión de las pequeñas y medianas empresas en la cual se insistió en la necesidad de impulsar su participación en las exportaciones.

Por ejemplo en el caso de Japón se desarrolló un sistema de subcontratación muy complejo que consiste en ubicar a pequeñas y medianas empresas en diferentes niveles, una jerarquía de tipo piramidal con una empresa principal se su cúspide, y que en ocasiones llega hacia abajo hasta un quinto nivel de subcontratistas y puede involucrar más de treinta mil empresas. Estas relaciones entre las grandes empresas y las pequeñas empresas ahora son consideradas uno de los sistemas de producción más eficientes del mundo.

La Inversión Extranjera Directa de las empresas multinacionales reúnen a las empresas de apoyo en los países receptores, de alguna forma pueden ayudar a reorganizar a las pequeñas y medianas empresas, porque al conocer las empresas locales de partes y componentes se forma un sistema de industrias de apoyo capaz de mejorar y llegar a los niveles de calidad, precio, entrega y servicios requeridos por las grandes multinacionales.

LAS 25 MAYORES MULTINACIONALES

(Estimaciones de ventas sobre la base de las 2.000 mayores empresas de A.L.)

Empresa	País	Sector	Ventas 95 (us \$mil.)	Var.95/94 %
General Motors	EE.UU.	Automotriz	12,584.9	13.28
Volkswagen	Alemania	Automotriz	10,231.3	178.55
Ford	EE.UU.	Automotriz	8,737.3	29.73
Fiat	Italia	Automotriz	8,122.8	-8.19
Shell	Reino Unido/Holanda	Petróleo	7,203.8	-0.49
B&T Industries	Reino Unido	Tabaco	7,105.0	22.93
Nestle	Suiza	Alimentos	6,318.0	18.12
Carrefour	Francia	Comercio	5,826.5	6.88
Coca Cola	EE.UU.	Bebidas/cerveza	5,583.1	93.07
Esso	EE.UU.	Petróleo	5,513.9	0.84
Unilever	Reino Unido/Holanda	Higiene/Limpieza	5,235.9	1.84
Telefonica de España	España	Telecomunicaciones	4,856.3	29.02
IBM	EE.UU.	Computación	4,308.9	-4.06
Mercedes Benz	Alemania	Automotriz	3,877.7	3.99
PepsiCola	EE.UU.	Bebidas/Cerveza	3,215.0	16.02
Texaco	EE.UU.	Petróleo	3,032.5	-1.15
Phillip Morris	EE.UU.	Tabaco	2,560.7	-0.20
Cargill	EE.UU.	Agroindustrias	2,535.7	37.82
Philips	Holanda	Electronica	2,280.3	4.39
Siemens	Alemania	Electronica	1,984.8	10.36
Xerox	EE.UU.	Electronica	1,966.2	0.33
Makro	Holanda	Comercio	1,770.4	0.34
Avon	EE.UU.	Higiene/Limpieza	1,761.6	14.76
Rhodia	Francia	Petroquimicos	1,716.2	-2.95
Nissan	Japon	Automotriz	1,666.4	-40.16

Fuente: America Economía Edición Anual 1996-1997.

Como se puede observar las empresas Multinacionales con mayor participación en América Latina, mantienen filiales en México y un gran número de ellas utilizan de puente a nuestro país, para exportar a los EE.UU. y Canadá.

3.3 PRINCIPALES DIRECTRICES Y ALTERNATIVAS MEDIATAS EN EL PROCESO DE INTEGRACION DE MEXICO CON LA COMUNIDAD ASIA-PACIFICO PERSPECTIVAS DE LAS NUEVAS DIMENSIONES.

Considerando que el libre comercio es benéfico para todos los que en él participan y que la integración económica es vital si no se quiere quedar al margen o fuera de los grandes centros del comercio internacionales, la economía mexicana se dispuso a eficientar la competitividad de su economía, cambiando su política en algunos sectores muy específicos como:

- La rápida expansión del tamaño del sector externo con respecto al de la economía en su conjunto.
- Aumento en las exportaciones petroleras, principalmente el de las manufacturas.
- Surgimiento de un patrón de comercio más congruente con las ventajas comparativas.
- Una mayor diversificación de las ventas externas de mercancías, junto con la caída del peso relativo de las correspondientes a recursos naturales (petroleras y minerales).
- El descenso de la participación del sector público en las transacciones externas totales tanto de la cuenta corriente como el de la de capital y en consecuencia aumento de la correspondiente al sector privado.
- Ritmo de inversión más intenso en el sector de exportación de la economía debido a un mayor optimismo relativo de ese sector que el de resto de las empresas respecto a la situación presente y futura.
- Importancia creciente de la Inversión Extranjera Directa IED con respecto al tamaño de la economía y la inversión total.

La apertura comercial es sin duda benéfica pues reduce el precio relativo de los bienes importables e incrementa el de los exportables, lo que ocasiona un traslado de recursos hacia el sector y tiende a aumentar, al menos transitoriamente, la rentabilidad de la inversión en la actividad exportadora.

Las grandes entradas de capital externo que se observaron en México durante los primeros años de la década de los noventa también impulsaron las importaciones, fenómeno que refleja la conversión de dichas entradas de recursos en una transferencia real o absorción de bienes y servicios, estos recursos también alentaron las exportaciones ya que ayudan a financiar la inversión en la producción de bienes exportables.

El nexo entre las compras externas de insumos y la exportación de mercancías se observa con claridad en la creciente importancia que ha adquirido los insumos importados para la exportación con respecto a la importación total de insumos.

El sector manufacturero a mediados de 1995 se encontró que el total de la empresas exportadoras 82% importaba insumos; para los no exportadores el coeficiente fue de 49 por ciento pues se cree que la necesidad de importar insumos para procesos productivos para la exportación se convierte en una restricción al desarrollo exportador de un país. En realidad el vínculo importación de insumos-exportación es un fenómeno normal que adquiere una importancia creciente en una economía mundial cada vez más interdependiente, ya que estas importaciones son autofinanciables con los recursos provenientes de la exportación que contribuyen a generar, por tal motivo resulta difícil pensar que sea una restricción al desarrollo del sector externo, ya que obviamente si no se efectúa la exportación tampoco se requerirá importar tales insumos.

Es pues que sin duda alguna la apertura comercial ofrece innumerables beneficios fortalece la oferta de exportaciones al permitir que se importen al mínimo costo bienes de capital e insumos de calidad que hacen viables las ventas al exterior, contribuye a que los factores de producción se combinen de manera óptima y en consecuencia a que ésta se eleve al máximo, permite explotar las ventajas comparativas y las economías de escala; propicia la rápida adopción de tecnologías de punta y es un factor importante para atraer la IED la cual además de complementar el ahorro interno, favorece la transferencia de tecnología e inducir a la competencia entre las empresas para ser más eficientes.

En el marco de APEC ha tomado singular importancia el compartir experiencias en el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas ya que estas impulsaron su capacidad de exportadora gracias a mecanismos que les permitieron ser los proveedores de las grandes empresas transnacionales.

La principal contribución fue la V reunión de APEC sobre la Pequeña y Mediana Empresa celebrada el pasado 1 y 2 de mayo de 1997 en la Ciudad de México, en la que se analizaron las políticas de promoción y administración así como las oportunidades de los mercados para su participación en los mismos, en los últimos años la experiencia mexicana en la incorporación de las Pequeñas y Medianas empresas a la exportación es cada vez mayor aunque sin duda alguna las políticas encaminadas a incorporar a un número mayor de estas empresas al sector exportador dependerá de un entorno económico más propicio para su desarrollo y una política de promoción del comercio más decidida a enfrentar los mercados internacionales.

Cual y como ha sido la incorporación de empresas al sector exportador en los últimos años el Banco de México elaboro un estudio en el cual se seleccionaron a 50 empresas del sector no maquilador (excluyéndose a PEMEX y a las cinco grandes compañías automovilísticas) que realizaron exportaciones en cada uno de los años del período 1991-1995 luego se observó cuántas se mantuvieron en dicho subconjunto en los siguientes años.

De las 50 empresas seleccionadas de 1991, 36 se mantuvieron en ese grupo al siguiente año, 34 en 1993 y sólo 24 en 1995. El grupo de 50 correspondientes a 1992, 40 persistieron en el grupo de 1993 y 26 en 1995. Esto muestra que las empresas no tienen seguro su puesto dentro de las 50 más grandes, porque aparecen otras con una fuerte dinámica exportadora. Otros resultados expresados son que las empresas que estuvieron en el grupo todos los años fueron 20; 89 participaron cuando menos un año del período revisado; de las 50 empresas consideradas en 1995, 13 fueron nuevas para todo el período 1991-1995 y de las 76 empresas que forman parte del grupo de 50 principales exportadoras en cuando menos un año del período 1991-1994, 27 exportaron fuera de ese grupo en 1995.

Del total de las 76 empresas, aparentemente 12 dejaron de ser exportadoras en 1995 (tres fueron empresas públicas desincorporadas). Para las restantes nueve compañías puede haberse presentado alguna de las siguientes situaciones:

- Desaparecieron o dejaron de existir
- Cambiaron su registro federal de causantes (RFC)
- Venden al exterior por medio de una comercializadora

Los resultados de este estudio indican que la actividad exportadora es bastante dinámica en cuanto a la entrada de nuevas empresas, para las empresas exportadoras tal actividad muestra mucha continuidad, hay además una gran movilidad en el grupo de las principales exportadoras y el porcentaje de ellas que luego dejan de serlo es muy reducido esto indica que en los noventa la desaparición de empresas exportadoras es significativamente menor que la que se observa en sectores específicos de actividad o en la economía mexicana en su conjunto.

La exportación registra un número creciente de empresas participantes y hay una alta movilidad en cuanto a la posición que cada una ocupa en el total de las ventas al exterior.

NUMERO DE EMPRESAS QUE PERMANECIERON ENTRE LAS 50 PRINCIPALES EXPORTADORAS NO MAQUILADORAS.

Año de Referencia	Empresas que permanecieron					Empresas Nuevas
	1991	1992	1993	1994	1995	
1991	50	36	34	32	24	0
1992	0	50	40	35	26	14
1993	0	0	50	41	30	7
1994	0	0	0	50	32	6
1995	0	0	0	0	50	13

Fuente: Banco de México 1997, pp. 184

Las empresas comúnmente creen que la actividad exportadora es más riesgosa y presenta mayores dificultades y retos que los que extraña orientar su producción al mercado interno. Sin embargo las empresas manufactureras exportadoras en México han tenido una visión más positiva sobre el presente y las perspectivas de la economía mexicana que lo que ha sido el caso de las no exportadoras.

El Banco de México realizó una encuesta en el sector manufacturero que confirma que en los últimos tres años las empresas manufactureras exportadoras realizaron un esfuerzo de modernización más intenso que las no exportadoras y se encontró que dicho esfuerzo tuvo continuidad en 1995 a pesar de la crisis.

**MODERNIZACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS
(Porcentaje de Empresa)**

Concepto	Exportadoras	No exportadoras
Empresas que adoptaron medidas de modernización en los últimos tres años.	89	79
Incorporación de nueva tecnología.	89	86
Uso más intensivo de sistemas de computo	95	92
Ampliación de capacidad productiva o nuevas plantas	78	74
Disminuyeron personal ante una mayor eficiencia.	75	65
Realizaron alianzas, conversiones o asociaciones	27	15
Sustitución de materias primas	42	39

Fuente: Banco de México 1997, pp. 185

En el último decenio el gasto de inversión de las empresas manufactureras exportadoras en contraste con las no exportadoras, mostró un mayor dinamismo apoyado en la evidencia de que la parte más alta de dicho gasto se dirigió a ampliar la capacidad productiva y la menor a reponer equipos.

Composición de las Inversión en Empresas Exportadoras y No Exportadoras				
(porcentajes)				
Exportadoras			No exportadoras	
Años	Maquinaria y Equipo para construcción	Mobiliario de oficina y equipo de transporte	Maquinaria y equipo para construcción	Mobiliario de oficina y equipo de transporte
1985	76.0	24.0	66.7	33.3
1986	80.2	19.9	70.9	29.1
1987	79.6	20.5	69.2	30.8
1988	80.8	19.3	68.0	32.2
1989	81.3	18.7	70.5	29.5
1990	77.7	22.3	67.6	32.4
1991	80.6	19.4	71.4	28.6
1992	79.8	20.4	71.1	28.9
1993	81.5	18.5	75.7	24.4
1994	85.6	14.5	74.0	26.0
1995	83.8	16.2	76.9	23.1

Fuente: Banco de México. Encuesta semestral de Coyuntura en el Sector Manufacturero, pp.187.

LAS 10 PRIMERAS EMPRESAS MEXICANAS EXPORTADORAS A LA REGION DE APEC, POR PAIS A MAYO DE 1997

(Miles de dólares)

AUSTRALIA

EMPRESA	VALOR
KODAK DE MEXICO S.A. DE C.V.	2347473
ALBRIGHT & WILSON TROY DE MEXICO S.A. DE C.V.	1743959
SMITHKLINE BEECHAM QUIMICA, S.A. DE C.V.	1463571
CERVECERIA MODELO S.A. DE C.V.	860356
PRODUCTOS NACOBRE S.A. DE C.V.	697867
BIOQUIMEX REKA S.A. DE C.V.	544412
CARRER MEXICO S.A. DE C.V.	491328
SUNTORY MEXICANA S.A. DE C.V.	418397
BAXTER S.A. DE C.V.	387446
DISTRIDA INTERNAL PRO A S.A. C.V.	383088
TOTAL DEL PAIS	15972945

CANADA

EMPRESA	VALOR
GRAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.	180909243
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.	72448749
IBM DE MEXICO S.A.	38803018
PEMEX EXPLORACION Y PRODUCCION	25719562
CHRYSLER DE MEXICO S.A.	23439200
IBM DE MEXICO MANUFACTURA Y TECNOLOGIA S.A. DE C.V.	18218924
XEROX MEXICANA S.A. C.V.	5843536
SIGNA SA CV	5257329
NEMAK SA	4572161
CONSORCIO INDUSTRIAL MEXICANO DE AUTOPARTES SA DE	3245800
TOTAL DEL PAIS	471045992

COREA DEL SUR

EMPRESA	VALOR
FIBRAS NACIONALES DE ACRILICO S.A. DE C.V.	2925162
KODAK DE MEXICO S.A. DE C.V.	1350434
DAEWOO ELECTRONICS HOME APPLIANCE DE MEXICO S.A. DE C.V.	1122614
ALGODONERA CACHANILLA S.A. DE C.V.	965235
EXPORTADORA DE SAL S.A. DE C.V.	811345
DULCES LUISI S.A. DE C.V.	708663
BONLAM S.A. DE C.V.	444411
CERVECERIA MODELO S.A. DE C.V.	335061
LATEX OCCIDENTAL EXPORTADORA S.A. DE C.V.	315889
BYRON JACKSON CO S.A. DE C.V.	309740
TOTAL DEL PAIS	12923380

CHILE

EMPRESA	VALOR
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.	41939669
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.	15821848
DINA CAMIONES S.A. DE C.V.	4976327
TRITURADOS BASALTICOS Y DERIVADOS S.A. DE C.V.	4909725
CELANESE MEXICANA S.A. DE C.V.	3729863
CEMEX INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	2890438
POLICYD S.A. DE C.V.	2563232
INDELPRO S.A. DE C.V.	2090894
MEXICANA DE COBRE S.A. DE C.V.	2046274
FABRICAS MONTERREY S.A. DE C.V.	1917774
TOTAL DEL PAIS	163637055

TAIWAN

EMPRESA	VALOR
INDUSTRIAS NEGROMEN S.A. DE C.V.	810157
MEXINOX S.A. DE C.V.	499223
3M MEXICO S.A. DE C.V.	454338
MAYA GRUP S.A. DE C.V.	336769
CUERO CENTRO EXPORT S.A. DE C.V.	313454
LATEX OCCIDENTAL EXPORTADORA S.A. DE C.V.	302084
CERVECERIA MODELO S.A. DE C.V.	299207
EMPRESAS LONGORIA S.A. DE C.V.	286072
SUELAS WYNY S.A. DE C.V.	238295
MEXINOX TRADING S.A. DE C.V.	227752
TOTAL DEL PAIS	6999703

EE.UU.

EMPRESA	VALOR
PEMEX EXPLORACION Y PRODUCCION	2120710301
CHRYSLER DE MEXICO S.A.	1259263689
GRAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.	738170451
FORD MOTOR COMPANY S.A. DE C.V.	606149899
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.	325647696
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.	277088821
I B M DE MEXICO S.A. DE C.V.	224483021
RIO BRAVO ELECTRICOS S.A. DE C.V.	174383919
ALAMBRADOS Y CIRCUITOS ELECTRICOS S.A. DE C.V.	150509094
**Sin descripción	141442865
TOTAL DEL PAIS	11812023759

FILIPINAS

EMPRESA	VALOR
ALBRIGHT & WILSON TROY DE MEXICO S.A. DE C.V.	1289157
EMPRESAS LONGORIA S.A. DE C.V.	718352
ORGANO SINTESIS S.A. DE C.V.	550368
TEQUILA CUERVO LA ROJE&A S.A. DE C.V.	290599
PRODUCTOS INTERNACIONALES MABE S.A. DE C.V.	166042
ROHM AND HAAS MEXICO S.A. DE C.V.	162032
ARANCIA CPC S.A. DE C.V.	160938
TAPONES INNOVATIVOS DE OCCIDENTE S.A. DE C.V.	99369
TEQUILA SAUZA S.A. DE C.V.	94212
ANCHOR S.A. DE C.V.	89472
TOTAL DEL PAIS	4308866

HONG KONG

EMPRESA	VALOR
IBM DE MEXICO MANUFACTURA Y TECNOLOGIA S.A. DE C.V.	3482176
OLYMPIA DE MEXICO S.A. DE C.V.	3177303
ORGANO SINTESIS S.A. DE C.V.	1807596
KODAK DE MEXICO S.A. DE C.V.	1793380
PETROTEMEX S.A. DE C.V.	1548440
PEMEX PETROQUIMICA	1220769
TEREFTALATOS MEXICANOS S.A.	1060000
PHILIPS MEXICANA S.A. DE C.V.	1005358
MET MEX PE&OLES S.A. DE C.V.	662246
MEXINOX TRADING S.A. DE C.V.	564192
TOTAL DE EMPRESAS	23433093

INDONESIA

EMPRESA	VALOR
TAMITRADE S.A. DE C.V.	1816214
EMPRESAS LONGORIA S.A. DE C.V.	1763333
ALGODONERA CACHANILLA S.A. DE C.V.	718904
CIA MINERA AUTLAN S.A. DE C.V.	264600
QUIMOBASICOS S.A. DE C.V.	210388
EMPRESA NO CATALOGADA	151800
EMPRESA NO CATALOGADA	82374
VITROCRISA S.A. DE C.V.	51936
HOVOMEX S.A. DE C.V.	47027
SMITHKLINE BEECHAM QUIMICA, S.A. DE C.V.	37500
TOTAL DEL PAIS	5400642

JAPON

EMPRESA	VALOR
FEMEX EXPLORACION Y PRODUCCION	103350445
ISPAT MEXICANA S.A. DE C.V.	75141839
EXPORTADORA DE SAL S.A. DE C.V.	13449609
TAMTRADE S.A. DE C.V.	7605144
EMPRESAS LONGORIA S.A. DE C.V.	5366065
AGROINDUSTRIAS UNIDAS DE MEXICO S.A. DE C.V.	4249954
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.	3853573
TEMIC MEXICO S.A. DE C.V.	3432504
MAQUINARIA IGSA S.A. DE C.V.	2973000
BIOQUIMEX REKA S.A. DE C.V.	1948066
TOTAL DEL PAIS	262414768

MALASIA

EMPRESA	VALOR
CERVECERIA MODELO S.A. DE C.V.	601440
MITSUI DE MEXICO S.A. DE C.V.	152526
BLACK AND DECKER S.A. DE C.V.	124385
HOECHST MARION ROUSSEL S.A. DE C.V.	123646
MALLINCKRODT BAKER S.A. DE C.V.	122300
LUCENT TECHNOLOGIES MICROELECTRONICA DE MONTERREY	93335
FERMIC S.A. DE C.V.	92500
BIOQUIMEX REKA S.A. DE C.V.	48950
QUIMOBASICOS S.A. DE C.V.	46339
FERSINSA GIST BROCADES S.A. DE C.V.	45527
TOTAL DEL PAIS	1738483

NUEVA ZELANDIA

EMPRESA	VALOR
EXPORTADORA DE SAL S.A. DE C.V.	209730
NOBILIS LEES S.A. DE C.V.	81287
CERVECERIA MODELO S.A. DE C.V.	41272
EMPRESA NO CATALOGADA	40000
COMERCIALIZADORA ANAHUAC MEXICO S.A. DE C.V.	32822
EMPRESA NO CATALOGADA	29308
**Sin descripción	28657
TENERIA CUAUHTEMOC S.A. DE C.V.	28357
GRUPO CORPORATIVO HERSHIA S.A. DE C.V.	22703
NUEVAS TENDENCIAS S.A. DE C.V.	21553
TOTAL DEL PAIS	772775

SINGAPUR

EMPRESA	VALOR
IBM DE MEXICO SA	38189930
IBM DE MEXICO MANUFACTURA Y TECNOLOGIA SA DE CV	20002578
TAMTRADE SA DE CV	5083161
TEXAS INSTRUMENTS DE MEXICO SA DE CV	2319303
PETROTEMEX SA DE CV	1928707
SCI SYSTEMS DE MEXICO SA DE CV	1452134
KODAK DE MEXICO SA DE CV	1411963
EMPRESAS CA LE DE TLAXCALA SA DE CV	777634
HEWLETT PACKARD DE MEXICO SA DE CV	548936
EFFEN MEXICO INC. Y COMPANIA S. EN N.C. DE CV	310053
TOTAL DEL PAIS	74346752

TAILANDIA

EMPRESA	VALOR
IBM DE MEXICO S.A.	13067409
IBM DE MEXICO MANUFACTURA Y TECNOLOGIA S.A. DE C.V.	4205647
AGROINDUSTRIAS UNIDAS DE MEXICO S.A. DE C.V.	955690
ALBRIGHT & WILSON TROY DE MEXICO S.A. DE C.V.	798262
QUINOBASICOS S.A. DE C.V.	321539
ALGODONERA CACHANILLA S.A. DE C.V.	204233
ROBERT JONES DE ENSENADA S.A. DE C.V.	186682
SMITHKLINE BEECHAM QUIMICA, S.A. DE C.V.	162738
EMPRESA NO CATALOGADA	162580
CUERO CENTRO EXPORT S.A. DE C.V.	160882
TOTAL DEL PAIS	22090419

CHINA

EMPRESA	VALOR
FIBRAN NACIONALES DE ACRILICO S.A. DE C.V.	2976730
AGROINDUSTRIAS UNIDAS DE MEXICO S.A. DE C.V.	2009629
SMITHKLINE BEECHAM QUIMICA, S.A. DE C.V.	681858
TECNOLOGIA INDUSTRIAL AGROPECUARIA S.A. DE C.V.	500996
KODAK DE MEXICO S.A. DE C.V.	489935
ALGODONERA CACHANILLA S.A. DE C.V.	304136
CERVECERIA CUAUHTEMOC MOCTEZUMA S.A. DE C.V.	266112
GILLETTE MANUFACTURA S.A. DE C.V.	251154
POLAROID DE MEXICO S.A. DE C.V.	232947
INDELPRO S.A. DE C.V.	195000
TOTAL DEL PAIS	9383503

Fuente: Elaboración propia con Datos del Banco de México.

En México un sector muy importante lo es la pequeña y mediana empresa, por tal motivo se creó en mayo de 1995 el Consejo para la Pequeña y Mediana Empresa, cuyo objetivo principal es estudiar, diseñar y coordinar actividades para promover la competitividad de las PMEs y desarrolla estrategias para que se beneficie del acceso preferencial de México a otros mercados, promoviendo la exportación directa o indirecta de los productos de estas empresas.

Las políticas de inversión, de los países de la cuenca oriental del pacífico se dirigió hacia industrias prioritarias, pues se consideraba que los recién llegados al desarrollo tenían que alcanzar a los países desarrollados por medio de la crianza de un pequeño número de industrias infantiles utilizando un conjunto de fuertes incentivos y desarrollándolas rápidamente en un plazo limitado y con recursos escasos, las grandes empresas formaron monopolios u oligopolios, más tarde las pequeñas industrias tuvieron un papel vital en las exportaciones de sus productos, las empresas pequeñas y medianas de la región produjeron cerca del 70% del total de las exportaciones manufactureras y después las industrias, electrónica, equipo de transporte e industrias de la información.

México está participando plenamente en un proceso de integración económica, a través de la apertura el comercio y la inversión, la instrumentación en la última década de políticas de apertura comercial ha permitido que México sea más competitivo y contar con una planta productiva orientada a la exportación.

La IED es un elemento primordial para el crecimiento económico ya que complementa a la inversión nacional y fortalece a la planta productiva. Por ello, en los últimos años, México ha realizado diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y la calidad de los empleos, propiciar mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas.

A continuación se presentan las cifras sobre la evolución de la IED en el periodo enero-abril de 1997; recopiladas hasta el 30 de abril de 1997.

Durante el periodo enero - abril de 1997, el RNIE recibió información sobre IED por 2,118.8 millones de dólares (md), cantidad superior en 15.3% a los montos notificados en el mismo periodo de 1996 (1,837.5 md) hasta el 30 de abril de 1996. De los 2,118.8 md notificados al RNIE²³ durante el primer cuatrimestre de 1997, el 14.6% (309.9 md) se realizó en 1997; el 67.8% (1,435.7 md) en 1996; el 14.3% (302.3 md) en 1995; y, el restante 3.3% (70.9 md), antes de 1995²⁴.

Al comparar la IED realizada en el primer cuatrimestre de 1997 registrada al 30 de abril de 1997 (309.9 md), con la de 1996 al 30 de abril de 1996 (254.2 md), se observa un incremento del 21.9%.

Importación de activo fijo por parte de maquiladoras.- El valor de las importaciones netas de maquiladoras durante enero - abril de 1997, se ubicó en 406.8 md, lo cual representó un incremento del 41.8% respecto al mismo periodo del año anterior (286.9 md).

Reinversión de Utilidades.- De acuerdo a las estimaciones de Banco de México, la reinversión de utilidades en el primer trimestre de 1997 creció 21.3% respecto del año anterior, al ubicarse en 536.8 md.

Cuentas entre compañías.- Asimismo, Banco de México estima que durante enero - marzo de 1997, las transacciones originadas por deudas entre empresas asociadas registraron un saldo neto de -244.9 md, monto menor en 57.4% al estimado para el primer trimestre de 1996 (-155.6 md)²⁵.

La información sobre la IED realizada en el primer cuatrimestre de 1997, continuará aumentando en los meses subsiguientes, en la medida que: el RNIE reciba las notificaciones del resto de las inversiones que ya se realizaron en enero - abril de 1997, pero que aún no han sido notificadas; y, se estime la reinversión de utilidades y las cuentas entre compañías para el mes de abril.

²³ Estas inversiones corresponden al capital social inicial de una nueva sociedad, aumentos de capital en sociedades ya establecidas y al monto de la contraprestación en fideicomisos de bienes inmuebles y, de acuerdo a los artículos 32 y 33 de la Ley de Inversiones Extranjeras, deben ser reportados al RNIE.

²⁴ Como ya se explicó, la diferencia entre la fecha de inscripción en el RNIE y la de realización de la inversión, se debe a que los inversionistas no acuden inmediatamente ante el RNIE una vez hecha la inversión, sino que la inscripción se hace con un rezago importante.

²⁵ Las inversiones en activos de las maquiladoras, la reinversión de utilidades y las cuentas entre compañías se refieren a la extensión o liquidación de préstamos entre las filiales y matrices extranjeras.

Distribución sectorial y por país de origen de la IED, de acuerdo al RNIE y a las importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras.

De los 716.7 md de IED realizada en enero - abril de 1997 (309.9 md de movimientos de inversión notificados al RNIE y 406.8 md de importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras), al sector industrial se canalizaron 541.4 md, que incluyen los 406.8 md de importación de activo fijo por parte de empresas maquiladoras; a servicios financieros, 73.5 md; a transportes y comunicaciones, 52.9 md; al comercio, 23.0 md; y a otros sectores, 25.9 md.

Cuadro Comparativo de la Distribución Sectorial de la IED Realizada ^{a/} en Enero - Abril

Sector	(millones de dólares)		Variación Relativa
	1996	1997	
Total	541.1	716.7	32.5
Agropecuario	0.0	0.3	ND
Extrativo	1.4	1.6	14.3
Industria Manufacturera ^{b/}	415.9	541.4	30.2
Electricidad y Agua	0.0	0.9	ND
Construcción	0.0	10.2	ND
Comercio	46.0	23.0	-50.0
Transportes y Comunicaciones	0.0	52.9	ND
Servicios Financieros ^{c/}	25.8	73.5	184.9
Servicios Comunes ^{d/}	52.0	12.9	-75.2

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

a/ Únicamente incluye la IED notificada al RNIE más la importación de activo fijo por parte de empresas maquiladoras.

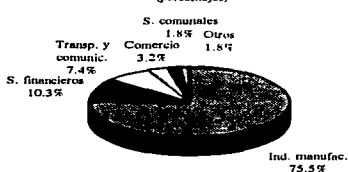
b/ En este sector se incluye la importación de activo fijo por parte de empresas maquiladoras.

c/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

d/ Servicios comunes y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

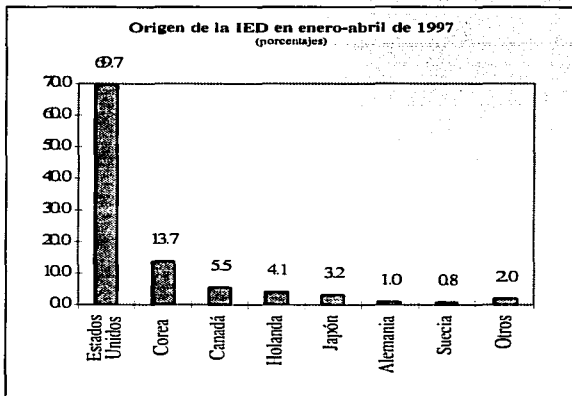
ND No determinado.

Distribución sectorial de la IED en enero-abril de 1997



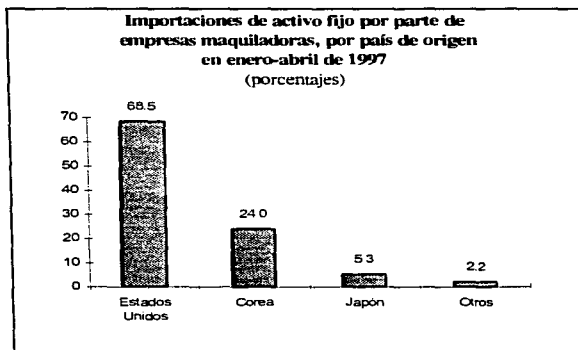
Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI.

Asimismo, de acuerdo al país de origen de los 716.7 md, Estados Unidos invirtió 499.1 md; Corea del Sur, 98.0 md; Canadá, 39.5 md; Holanda, 29.4 md; Japón, 22.9 md; Alemania, 7.1 md; Suecia, 6.0 md; y otros países, 14.7 md.



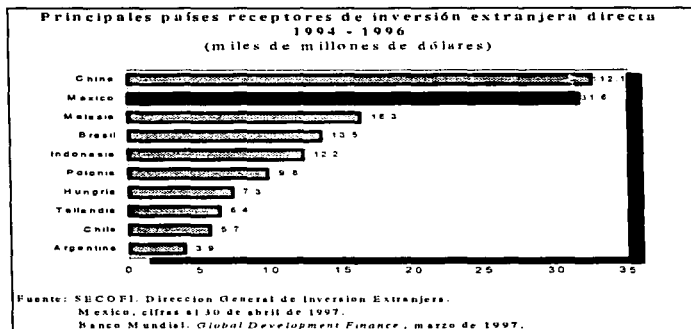
Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI 1997.

El total de las importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras (406.8 md, en enero - abril de 1997) fueron realizadas por sociedades ubicadas en el sector industrial. Además, 278.6 md de las importaciones corresponden a empresas provenientes de Estados Unidos; 97.8 md, de Corea del Sur; 21.7 md, de Japón; y, 8.7 md, de otros países.



Fuente: Elaboración propia con Datos de SECOFI.

Las medidas de desregulación y promoción han traído como resultado que con 31,595.4 md de IED realizada durante el lapso 1994-1996, México haya sido el segundo receptor de capital externo entre los países en desarrollo, y el primero en América Latina y el Caribe. Este monto se integró con 20,595.0 md (65.2% del total) de movimientos de inversión notificados al RNIE²⁶; 2,823.2 md (8.9%) de importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras; 6,002.9 md (19.0%) de reinversión de utilidades; y, 2,174.3 md de cuentas entre compañías (6.9%).



La estrategia orientada hacia el exterior de los países de la cuenca oriental del pacífico requerían economías de escala y métodos de exportación intensivos en tecnología para lograr la competitividad, las exportaciones requerían inversión y esta nueva inversión creaba ganancias para las exportaciones, que a su vez fueron invertidas nuevamente para favorecer las exportaciones. Este círculo virtuoso entre inversión y exportaciones incrementó los ingresos favoreciendo el crecimiento de la región.

²⁶ Al 30 de abril de 1997.

Hablar de un círculo virtuoso es decir que las industrias de exportación fueron designadas sectores-objetivo prioritarios, y se les proporcionaron incentivos fiscales y financieros, con la finalidad de ganar competitividad en los mercados internacionales siendo las principales preocupaciones los costos de producción y la calidad, los costos se redujeron a través de las economías de escala y la calidad se incrementó a través de la búsqueda de nueva maquinaria y equipo, la nueva inversión era vital para en el crecimiento de las ganancias de exportación, se invitó al capital extranjero y éste ayudó a llenar la brecha de ahorro-inversión así como la tecnología. La nueva inversión moderna apoyó así el incremento del ingreso y del ritmo de crecimiento.

Las economías de la cuenca oriental dieron mayor importancia a las exportaciones de manufacturas debido a su mayor valor agregado, y en México las exportaciones de manufacturas al mes de mayo de 1997 fueron de 7,447 millones de dólares, pero en los primeros cinco meses de 1997 el valor de las exportaciones manufactureras ascendió a 35,791 millones de dólares lo que dio lugar a un incremento de 14.3 por ciento con relación a igual lapso del año previo.

Los países de la cuenca oriental del pacífico en sus exportaciones manufactureras se dirigieron hacia los productos procesados y armados, las economías de la región no dudaron en importar máquinas y equipo de los países industrializados, así como los materiales de mayor importancia que se requerían lo cual les redituó en mayor calidad.

Empero la Inversión Extranjera Directa ha contribuido a la utilización eficiente de los recursos en el área, si no también el crecimiento de las economías de los países de APEC, considerándolos tanto individualmente como en conjunto.

El dinamismo exportador de los países asiáticos se debe en gran medida a los flujos de inversión extranjera que ha recibido, principalmente Japón. El desarrollo de su sector exportador se ha convertido, a su vez, en el motor del rápido crecimiento que estas economías han experimentado en la última década.

Entre los países de la región Japón se sitúa como el principal exportador de IED, pues ese país contribuyó con el 43% de la Inversión destinada hacia las economías de APEC, Corea, Singapur, Hong Kong y Taipei Chino, se han convertido conjuntamente, en la segunda fuente más importante de inversión extranjera directa en APEC y han superado a Japón como el principal exportador de inversión hacia los países de la ASEAN, junto con los EE.UU., que representan una gran fuente de IED en el área.

La creciente dependencia entre las economías de APEC se reflejan en el incremento de los flujos de inversión en dos sentidos. Países desarrollados como EE.UU., y Canadá no son sólo exportadores de capital, si no también receptores de inversión extranjera directa. Ambos países recibieron el 55% de la Inversión japonesa en el área, seguidos por los países de la ASEAN que recibieron el 21%.

El comercio intraregional generado por los flujos de inversión se intensificará en el futuro, contribuyendo al crecimiento económico de la región y, por otro lado, la liberalización de la inversión extranjera directa ganará importancia en las políticas económicas de la región ya que ninguna estará en condiciones de marginarse del flujo de capitales en el área.

Se pueden plantear algunas contribuciones que puede hacer APEC a la economía mundial, en primer lugar reducir las diferencias entre el Norte y el Sur, uniendo economías de diferentes niveles de desarrollo y fomentando la cooperación entre ellas.

La APEC puede salvar las diferencias entre los diversos sistemas económicos, pues todos los miembros de APEC persiguen estrategias económicas orientadas al mercado y creen en las virtudes del comercio abierto y en otros acuerdos económicos internacionales, sin embargo difieren las formas de instrumentar estas estrategias en aspectos como la función del gobierno y su impacto en el progreso de la economía, destacando el caso de China cuyo proceso de reforma económica lo acerca cada vez más a los modelos seguidos por otros países miembros y que con la incorporación de Hong Kong le permitirá acceder a mejores políticas de libre mercado.

En el marco de APEC existe un Grupo de Expertos de Inversión (IEG) por sus siglas en inglés, el cual elabora un reporte que enumera los proyectos que permitirán mejorar la transparencia y el ambiente de inversión en la región como:

- Políticas macroeconómicas estables y la búsqueda de control de la inflación y mayor participación del sector privado en las políticas económicas
- Mejor funcionamiento de las empresas, basado en la apertura, la competitividad y mayores mercados y una buena administración de las mismas
- Estabilidad y transparencia en las políticas hacia los mercados
- Una mayor infraestructura en particular en las áreas de transportes, telecomunicaciones y:
- La adecuada infraestructura en la educación nacional que proporcione mayores oportunidades para la sociedad

El reporte cubre el trabajo del Comité Económico CTI, Ministros de Finanzas, Grupos de Trabajo en Telecomunicaciones, Energía, Desarrollo de Recursos Humanos, Conservación de Recursos Marinos y Pesca y Pequeñas y Medianas Empresas.

La creencia de que la seguridad internacional se vería amenazada por el choque de diferentes civilizaciones, sin embargo la evolución exitosa de APEC en busca de objetivos comunes ha impedido que ello suceda en la región, en la que efectivamente confluyen culturas muy distintas.

Sin duda alguna existe una notable revitalización de los movimientos de integración regional entre los países del Sur, APEC representa la culminación de una diplomacia del área Asia-Pacífico que comprende tanto fuerzas gubernamentales como no gubernamentales en países desarrollados y en vías de desarrollo, la ASEAN se encuentra en plena expansión por medio de una compleja red de afiliaciones graduales o niveles de diálogo que incluyen a países como Vietnam, Laos, India, China y Rusia, acuerdos regionales tales como la propuesta del primer ministro de Malasia Mohamed Mahathir, de establecer un Grupo Económico del Este Asiático (EAEG), misma que fue reducida, debido a presiones de los EE.UU., y el ejercicio de la prudencia por parte de Japón al concepto de una Convención Económica del Este Asiático (EAEC), esto nos muestra el grado de dificultad en las políticas que deciden tomar algunas economías de la región para mantener cerrada el área y quitarle fuerza a la APEC.

Para México cual deberá ser la estrategia comercial en APEC y frente a los países de la región:

- Diversificación de las relaciones comerciales
- Prioridad con las economías de la Cuenca Oriental de las que ya hemos hablado anteriormente y con las cuales México no tiene tratados de libre comercio.
- Apoyar los principios emanados de la declaración de Bogor y la Agenda de Acción de Osaka los cuales coinciden con la política de apertura comercial y negociaciones comerciales de México.
- Profundizar la apertura previa de México, que permita demandar la apertura de las economías de la Cuenca del Pacífico sin adoptar medidas de liberalización adicionales.
- Total apoyo a las iniciativas multilaterales a través de APEC.
- Que los compromisos de México en APEC sean congruentes con los TLC's y los frentes de negociación abiertos que mantenemos.

La integración regional es una tendencia de mayor relevancia en el sistema internacional, el establecimiento del APEC, la conformación del NAFTA, la revitalización de la integración en América Latina, y la ampliación de la Unión en Europa son procesos que tienen una gran implicación, muy significativa para el presente y el futuro del Sistema Internacional y demuestran la presencia de agentes muy complejos que van más allá de la idea centralista Nación-Estado tradicional.

Los estudiosos en las Relaciones Internacionales y otras disciplinas sociales deben profundizar en los estudios que desborden a los estados nacionales, como estructura básica para el análisis y la evaluación del orden internacional, porque en el futuro, estas tendencias hacia la integración podrán constituir un equilibrio entre los distintos actores internacionales.

Las negociaciones comerciales internacionales que México ha puesto en marcha, tomando como punto de partida la conformación del TLCAN y después otros acuerdos comerciales tanto a nivel bilateral como multilateral es un seguro para todos aquellos agentes que participan en la economía en la economía nacional, en su camino al desarrollo, la inserción de nuestra economía en foros como APEC, proyectará nuevas oportunidades de negocios y nos ayudara en la conformación de una estrategia con más opciones rumbo al bienestar de los sectores productivos y por ende de nuestra economía, por todo lo cual el monitoreo permanente de estos mecanismos, las acciones correctivas y revitalizadoras de políticas, constituyen factores de primer orden y de primera necesidad para los sectores Privados y Gubernamentales de la Nación Mexicana.

CONCLUSIONES

La teoría clásica sobre el comercio internacional plantea la idea de que el comercio es benéfico para todo aquel que en él participa ya que cada nación debe especializarse en lo que produce más eficientemente. De acuerdo a esta lógica se derivará su ventaja frente a otras naciones, conocida en otras palabras como "La ventaja comparativa".

En los años de la posguerra el mundo constituye el sistema de la Organización Económica Internacional el cual dió origen a la incitativa de formar una Organización Internacional del Comercio que no se constituyó y que en su lugar en 1948 surgió el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual mantuvo rondas de negociaciones comerciales en la búsqueda de un marco normativo para los intercambios y facilitar las relaciones en materia de comercio y servicios entre los distintos miembros, y es mediante la Ronda Uruguay que se establecieron los compromisos de fundar la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994 en Marruecos.

Desde la década de los años setenta los mercados internacionales han venido registrando gran expansión, en su crecimiento, pero aunado a este crecimiento el Mercado Internacional de Capital ha tenido un aumento significativo. La Globalización Económica materializada en los grandes avances tecnológicos y las comunicaciones han dado al mundo nuevas dimensiones y perspectivas, nuevos actores en la economía mundial se dieron cita en el escenario internacional, dentro de estos los países recientemente industrializados Corea, Hong Kong, Filipinas Taiwan son sólo un ejemplo de las nuevas tendencias.

Las empresas transnacionales y su mejor vehículo la Inversión Extranjera Directa dieron una nueva perspectiva en el desarrollo de nuevos y mejores procesos productivos y de distribución identificando con un mayor grado de eficiencia los nichos de mercado y su administración, el intenso flujo de Inversiones Extranjeras ha dado como resultado que estas sean mayores en las últimas décadas que los mismos flujos de comercio a nivel mundial.

Sin duda alguna la Inversión Extranjera Directa (IED) se incrementó en los últimos años creando un ambiente de complementariedad con el comercio de Mercancías y Servicios, la IED ha revolucionado los avances tecnológicos e innovaciones en la materia, el beneficio de estos factores para México ha sido de vital importancia dadas las características abiertas de nuestra economía.

La organización económica internacional derivada de Bretton Woods a partir de 1944 hizo nacer a los organismos más importantes de la posguerra, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y la total hegemonía del Estado-Nación como administrador de la economía y como único actor, todo lo cual desarrolló un marco de transformaciones para la economía mundial, la liberalización comercial y la internacionalización del capital que permitieron una fuerte expansión de la economía y del comercio a nivel mundial.

La Globalización de la Economía Mundial esta constituida entre otras cosas por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización de productos, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo actividades de comercio y distribución si no incluso de producción; por tal motivo el proceso de globalización convierte al mundo en un sólo mercado.

La Globalización Económica ha favorecido la aparición y multiplicación de las Empresas Transnacionales o Multinacionales, con operaciones simultáneas en diversos países y en el mundo, pues este tipo de organizaciones económicas ha agilizado y multiplicado la transferencia de recursos y conocimientos entre las diversas regiones y naciones, pero al mismo tiempo ha presentado problemas casi insolubles a los Estados-Nación cuando éstos intentan mantener controles rígidos sobre sus economías locales.

Los estudiosos teóricos del comercio internacional ubican sus análisis en los intercambios comerciales dejando de lado a la internacionalización de la producción y de las estructuras financieras, no sólo circula internacionalmente el capital-mercancía, si no también el capital-dinero y en las últimas décadas se internacionaliza el capital-productivo. Las tendencias de la Globalización de la Economía Mundial parecen indicar que estas nuevas formas de actividades productivas van acompañadas una de la otra y que su estudio debe analizarse de forma conjunta indicando también que son irreversibles en la actual coyuntura internacional.

La concepción del Estado-Nación como eje central de las relaciones internacionales fueron superadas por las empresas transnacionales, las ventajas comparativas y la especialización, que ubicaban a este supuesto único actor, como un simple expectador de la competitividad y las ventajas y/o desventajas del mercado decidían si era preferible invertir o no; sin embargo la intervención del Estado en la fijación del marco institucional y reglamentario de la empresa multinacional es evidente pero en ocasiones la capacidad de control del mismo se ha debilitado.

Las Empresas Multinacionales con sus estrategias cada vez más complejas favorecen un cambio cualitativo de la economía influyendo en la división Internacional del trabajo, fomentando la complementariedad del Comercio y la Inversión Extranjera Directa y en la actualidad son los principales motores de crecimiento en el actual Orden Económico Internacional, el algún momento se penso que la Inversión Extranjera y el Comercio eran dos formas alternativas para el abastecimiento de los mercados externos actualmente existe una correlación creciente entre ambas variables, especialmente en los países desarrollados, pero hoy día se reconoce que las redes de filiales integradas a escala regional son un factor también determinante e importante del crecimiento del comercio a nivel mundial.

El Mecanismo de Cooperación Económica de la Cuenca del Pacífico APEC es fundado en 1989, como resultado de múltiples iniciativas de los países de la región (Australia), actualmente es un foro internacional que agrupa a más de 19 Países que concentran más del 50% de la producción y 46% del comercio mundial, además de reunir a las economías con las tasas más altas de crecimiento del mundo en (1995): China 10.2%, Malasia 9.6%, Corea 9.3%, Singapur 8.9%, Tailandia 8.6% Chile 8.5%, e Indonesia 7.7%.

Mediante la Declaración de Bogor en 1994 las economías miembros de APEC se propusieron establecer en la región un Régimen de Comercio e Inversión libre y abierto para el año 2010 para las economías desarrolladas y 2020 para las economías en desarrollo, en la Agenda de Acción de Osaka en 1995 establecieron las acciones para el logro de los objetivos de la Declaración de Bogor los cuales se centran en la Liberalización y Facilitación del Comercio e Inversión y la Cooperación Técnica y Económica, México realiza con las economías de la región el 88% de su comercio.

En la última década el sector externo experimentó, al igual que otros ámbitos de la economía mexicana, un intenso proceso de cambio estructural, la reforma iniciada en la década de los ochenta y teniendo como punto de partida el ingreso de México al GATT en 1986 implicando dejar atrás una serie de políticas proteccionistas y reintegrar la economía mexicana a la competencia internacional, Tratados y Convenios Internacionales como la firma del Acuerdo de Complementación económica con Chile, la Negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte marcaron la estrategia de México hacia la diversificación comercial y la liberalización de su economía, la posterior firma de los Tratados de Libre Comercio con Costa Rica, Con Colombia y Venezuela (G-3), Con Bolivia y la negociación de otros Acuerdos comerciales con Guatemala, El Salvador Honduras (Triángulo del Norte), significaron un proceso aperturista de carácter profundo para México.

Otras negociaciones con Nicaragua, y la Unión Europea así como con el Mercosur crearan un ambiente más propicio para la captación de Inversión Extranjera Directa, aunado a las grandes políticas de Desregulación Económica, Privatizaciones y Fomento a las exportaciones todo ello incrementara la confianza en nuestra economía y ayudará a propiciar un mejor entorno para el comercio y la inversión pues en los últimos tres años (1995-97) México ha captado más de 30 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED), monto superado sólo por China.

La participación de México en APEC, un centro de dinamismo mundial del Comercio y la Inversión es sin duda un contrapeso en los procesos de centralización de su comercio en los últimos años, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte convirtió a México en el principal socio comercial de los EE.UU., pues el comercio creció 65 por ciento sumando más de 140 mil millones de dólares en 1996, la economía mexicana ha logrado un incremento substancial de sus exportaciones en el período 1986-1996, las ventas al exterior se quintuplicaron y en 1996 sumaron casi 100,000 millones de dólares lo cual coloca a México como el primer exportador de América Latina y el décimo en el mundo.

En los últimos años la economía nacional ha reportado una tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones de 23 por ciento, por encima de Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur. El número de empresas exportadoras se expande en todo el país, la apertura de empresas maquiladoras ya no se da sólo en la frontera norte. En 1996, 54 por ciento de las 548 nuevas maquiladoras se instalaron fuera de esa zona, en 1996 el número de empresas maquiladoras establecidas en Yucatán aumentó en un 400 por ciento y generó 4,300 empleos directos, no obstante la modernización de la industria deberá fortalecer la integración de las cadenas productivas e incorporar a un mayor número de empresas a los procesos del comercio internacional.

En 1996 México contó con más de 30 mil empresas con participación en los mercados foráneos, muchas de ellas pequeñas y medianas empresas las cuales deberán en el futuro próximo participar en una forma más dinámica en el comercio internacional, en el contexto de APEC las experiencias de los países recientemente industrializados en materia de Pequeñas y Medianas Empresas como Taiwan, Singapur y Hong Kong se reúnen más de dos ocasiones al año, el Grupo de las Pequeñas y Medianas Empresas grupo en el cual México no participa muy activamente, sin embargo fue sede de la V reunión de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Para México cuál deberá ser la estrategia comercial en APEC y frente a los países de la región:

- Diversificación de las relaciones comerciales
- Prioridad con las economías de la Cuenca Oriental de las que ya hemos hablado anteriormente y con las cuales México no tiene tratados de libre comercio.
- Apoyar los principios emanados de la declaración de Bogor y la Agenda de Acción de Osaka los cuales coinciden con la política de apertura comercial y negociaciones comerciales de México.
- Profundizar la apertura previa de México, que permita demandar la apertura de las economías de la Cuenca del Pacífico sin adoptar medidas de liberalización adicionales.
- Total apoyo a las iniciativas multilaterales a través de APEC.

- **Que los compromisos de México en APEC sean congruentes con los TLC's y los frentes de negociación abiertos que mantenemos.**

BIBLIOGRAFÍA

- **Blanco Mendoza Herminio.** Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Edit. Fondo de Cultura Económica, 1994.
- **Cordeiro, José Luis.** El Desafío Latinoamericano y sus Cinco Grandes Retos. Edit. McGraw Hill, México. 1995.
- **González Sara.** Temas de Organización Internacional. Edit. McGraw Hill, España 1993.
- **Kennedy Paul.** Auge y Caída de las Grandes Potencias. Edit. Plaza and Janes. Barcelona. España. 1994.
- **Milán, Julio.** La Cuenca del Pacífico. Edit. Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica México 1995.
- **Nishijima Shoji y Smith H. Peter.** ¿Cooperación o rivalidad? Integración Regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico. Edit. Miguel Angel Porrúa y El Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. México 1997.
- **Nuñez del Arco, José.** Políticas de Ajuste y Pobreza. Falsos Dilemas Verdaderos Problemas. Edit. El Banco Interamericano de Desarrollo. EU. 1995.
- **Requeijo, Jaime.** Economía Mundial. Edit. McGraw Hill, España 1995.
- **Rugman, Alan y Hodgetts, Richard.** Negocios Internacionales un Enfoque de Administración Estratégica. Edit. McGraw Hill. México 1997.
- **Solis Leopoldo.** Crisis Económico-Financiera 1994-1995. Edit. Fondo de Cultura Económica y El Colegio Nacional. México, 1996.

- **Teitel, Simon.** Hacia una Nueva Estrategia de Desarrollo para América Latina Edit. El Banco Interamericano de Desarrollo, EU. 1994.
- **Tuller, L. Rugman, A. y Hodgetts, R.** Entorno Internacional de los Negocios, Edit. Mc. Graw Hill, México, 1996.
- **Witker Jorge y Jaramillo Gerardo.** Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, Edit. Mc. Graw Hill. México. 1996.
- **Yip, George s.** Globalización. Estrategias para Obtener una Ventaja Comparativa Internacional. Edit. por Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994.

DOCUMENTOS OFICIALES

- **American Chamber México.** Grupo de Trabajo para la Promoción de la Inversión. "Realidades y Perspectivas sobre el Clima de Inversión en México." Reporte Final. junio de 1997.
- **Banco Mundial.** "Informe Anual 1996 del Banco Mundial" Edit. Banco Mundial, Washington DC. E.U. 1996.
- **CEPAL,** Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "El fomento de las relaciones Económicas entre Japón y América Latina y el Caribe." Naciones Unidas, Ginebra Suiza. 12 de mayo de 1997.
- **CEPAL,** Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "Evolución y Perspectivas de las relaciones Económicas entre Japón y América Latina y el Caribe." Ginebra, Suiza. enero de 1996.
- **CEPAL,** Folleto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "Inversión Extranjera Directa e Iniraregional en América Latina y el Caribe: Una Propuesta para su seguimiento." Naciones Unidas, Ginebra Suiza. 1996.
- **CEPAL,** Informe Anual de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe." Naciones Unidas, 1996.
- **CEPAL,** Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "La Inversión Extranjera y el Desarrollo Competitivo en América Latina y el Caribe." No. 60. Naciones Unidas, Santiago de Chile. diciembre de 1996.

- **CEPAL**, Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "El Contexto Macroeconómico y la Inversión: América Latina a partir de 1980". No. 58. Naciones Unidas, Santiago de Chile. Abril de 1996.
- **CEPAL**, Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "Reestructuración Productiva y Cambio territorial: un segundo eje de Industrialización en el Norte de México". No. 61. Naciones Unidas, Santiago de Chile. abril de 1997.
- **CEPAL**. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe". Naciones Unidas, Nueva York, 1995
- **IRELA**, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas y El Banco Interamericano de Desarrollo. "Inversión Extranjera Directa en América Latina en los años 90". Madrid, España 1996.
- **ONUDI**, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. "El Desarrollo Industrial". Naciones Unidas, Nueva York, 1995.
- **Organización Mundial del Comercio**. "Capítulo especial: Comercio e Inversiones Extranjeras Directas. Informe Anual", Volumen 1 y 2, Ginebra, Suiza. 1996.
- **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial**. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. "Acciones y Resultados de la Política de Desregulación Económica". Consejo para la Desregulación Económica. México, 1997.
- **Secretaría de Hacienda y Crédito Público**. Plan Nacional de Desarrollo, "Informe de Ejecución 1996". Poder Ejecutivo Federal, México 1996.

- **SELA.** Sistema Económico Latinoamericano, "Relaciones Externas de América Latina y el Caribe, Capítulos No. 46 abril-junio 1996.
- **UNCTAD,** División de Empresas Transnacionales e Inversión. "Transnational Corporations, United Nations, New York, Vol. 4, No. 1 April, 1995.
- **UNCTAD,** División de Empresas Transnacionales e Inversión. Las Empresas Transnacionales Retos y Perspectivas, Naciones Unidas, Nueva York, 1991.
- **UNCTAD,** World Investment Report, "Investment, Trade and International Policy Arrangements, United Nations. New York. 1996.
- **UNCTAD,** World Investment Report. División de Empresas Transnacionales e Inversión. "Transnational Corporation. United Nations, New York, 1990-1995.

ANEXO I

Evaluación de los Planes por Temas específicos:

I. ARANCELES

- De acuerdo con la Agenda de Acción, las economías deben reducir de manera progresiva sus aranceles.
- Australia, Brunei, China, Filipinas, Indonesia, Nueva Zelanda, Papua y Taiwan cuentan con programas de reducción en aranceles aplicados con base NMF, y Canadá, Corea, Japón y México presentan ofertas aisladas de reducción en aranceles aplicados.
- Hong Kong (225 líneas arancelarias), Japón (697 productos) y Singapur (15% de sus líneas arancelarias) han adelantado la consolidación de aranceles.
- Diez países establecen el compromiso de revisar sus reducciones arancelarias.
- Seis economías presentan iniciativas multilaterales: Canadá (iniciativas "cero a cero" en semillas de aceite y sus productos, metales no ferrosos, madera y sus productos, pesca y electrónicos, e ITA), Corea ("cero a cero" en circuitos electrónicos integrados, microensamblados y grúas), EE.UU. (ITA y productos de alto comercio intra-APEC), Japón ("cero a cero" en farmacéuticos, equipo de construcción y médico, acero, muebles, maquinaria agrícola, papel y pulpa), México (ITA y aceleración compromisos arancelarios) y Nueva Zelanda ("cero a cero" en cerveza, pulpa, papel y material impreso).
- Dado el carácter voluntario de APEC, no existe evidencia de que el compromiso de que la Agenda de Acción haya llevado a diez economías a presentar medidas de reducción arancelarias.
- Las iniciativas de Japón, Hong Kong y Singapur para adelantar la consolidación de aranceles se puede interpretar como una manifestación política del apoyo a APEC.

II. BARRERAS NO ARANCELARIAS

- El compromiso adquirido por las economías consiste en la reducción progresiva de sus barreras no arancelarias y en garantizar su transparencia.
- Todas las economías miembro de la OMC se refieren a la eliminación pasada o futura de las barreras no arancelarias que sean incongruentes con la Ronda Uruguay. Por su parte China, y Taipei describen sus esfuerzos para reducir sus barreras no arancelarias.
- Australia acelerará la eliminación de barreras no arancelarias (primas de apoyo a los sectores de computadoras, barcos, libros, robots y máquinas herramientas). Canadá aceleró sus compromisos de OMC al eliminar en 1995 los subsidios a las exportación en granos y semillas de aceites.
- Once países incluyendo medidas de transparencia en sus planes.
- Las medidas adoptadas por las economías están ligadas directamente con los compromisos en la OMC.

III SERVICIOS

- El compromiso de liberalización básico es reducir las restricciones de acceso a mercado, y otorga progresivamente trato nacional y de nación más favorecida.
- Con las excepciones de Australia (telecomunicaciones), Corea (telecomunicaciones, transporte, turismo, energía y servicios profesionales) y Japón (servicios legales), las economías no presentan medidas de liberalización hacia el futuro. Las medidas presentadas por Corea se puede explicar en parte por las reformas instrumentadas en el contexto de su ingreso a la OCDE.
- Diez economías hicieron referencias a que la liberalización en el sector debe avanzar en el marco de GATS, incluso México.
- De acuerdo con lo anterior, los avances en servicios en el marco de APEC serán limitados y estarán determinados en gran medida por la evolución de las negociaciones en GATS.

IV. INVERSION

- La Agenda de Acción establecerá el compromiso de liberalizar los regímenes de inversión de las economías de APEC, a través del otorgamiento progresivo de trato nacional y de nación más favorecida.
- Canadá (televisores), Corea (transporte, energía, telecomunicaciones, etc), y México (autopartes, construcción y autotransporte), presentan medidas concretas para aumentar la participación de la IED en el futuro. Como ya se indicó, las acciones de Corea se dan en el marco de su ingreso a la OCDE. En el caso de México, los compromisos de refieren a lo negociado en el TLCAN, mismo que fueron incorporados a la Ley de Inversiones Extranjeras y por lo tanto aplicables a todos los países.
- China ofrece mayor apertura y transporte una vez que ingrese a la OMC.
- Como en el caso de servicios, las acciones en la materia son muy limitadas.

V.- NORMAS

- Los compromisos son sobre la base de mejores esfuerzos y se refieren a mantener la transferencia del sistema de normalización y certificación; a alinear las normas nacionales con las internacionales; acceder a acuerdos de reconocimiento mutuo; y a desarrollar infraestructura técnica.
- Prácticamente todas las economías presentaron acciones para estos subtemas. Esto se explica por el programa de trabajo del subcomité de normas y Conformidad de APEC en los diferentes subtemas.
- La participación de todas economías en dicho subcomité permite que APEC esté avanzando en este sistema.

VI.- PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

- El objetivo es simplificar y armonizar los procedimientos aduaneros a través de la adopción y cumplimiento de: el Sistema Armonizado 1996; la transparencia de procedimientos; los principios de la Convención de Kioto; el sistema de intercambio de datos electrónicos UN/EDIFACT; el Acuerdo de Valuación Aduanera; TRIPS; procedimientos de importación temporal; procedimientos de apelación; y resolución adelantadas.

- La gran mayoría de las economías contempla en sus planes este tipo de medidas para el futuro.
- Lo anterior se explica por el trabajo del Subcomité de Procedimientos aduaneros, en el que participan todas las economías. Esto ha permitido que APEC avance en el tema.

VII.- DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

- El objetivo de APEC es establecer una protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual a través de una legislación adecuada y una aplicación efectiva de la misma, de manera congruente con TRIPS.
- Con la excepción de Brunei, y Papua Nueva Guinea, todas las economías hacen referencia a su legislación para proteger los derechos de propiedad intelectual.
- En relación con la aplicación de la ley, todas las economías hacen referencia a sus medidas con la excepción de Filipinas y Papua Nueva Guinea.
- Excluyendo a China y Taiwan, Chile y Papua Nueva Guinea no hacen referencia a TRIPS.
- Los alcances de APEC en la materia están determinados básicamente por el cumplimiento del Acuerdo de TRIPS de la OMC.

VIII.- POLITICA DE COMPETENCIA

- El compromiso principal consiste en promover un ambiente competitivo en cada economía, a través de una política o legislación de competencia efectiva y adecuada.
- Brunei, China, Filipinas, Indonesia, Malasia y Papua Nueva Guinea no tienen política ni ley de competencia.
- Hong Kong y Japón tienen su legislación en la materia diseminada en una serie de leyes para sectores específicos. Singapur no tiene una política de competencia en estricto sentido, sin embargo, sus políticas de comercio y de inversión tan abiertas promueven la competencia económica.
- El resto de las economías (Australia, Canadá, Chile, Corea, EE.UU. México, Nueva Zelandia y Taiwan) cuentan con políticas y legislación de competencia, además de una agencia especializada responsable de aplicarlas.

- Por lo pronto, las economías sin política o legislación de competencia hacen sólo compromisos muy generales para diseñarlas.

IX.- COMPRAS GUBERNAMENTALES

- La Agenda de Acción establecen el compromiso de liberalizar los regímenes de compras y lograr un entendimiento común de los mismos a través de transparencia e intercambio de información.
- Australia, Canadá, Chile, Corea, EE.UU. Hong Kong, Japón México, Nueva Zelanda, Tailandia y Singapur están liberalizando sus regímenes a través de algún tipo de acuerdo internacional.
- Con la excepción de China, Filipinas y Papua Nueva Guinea, todas las economías incorporan medidas de transparencia y expresan su voluntad de contar con una base de datos electrónica sobre compras gubernamentales.
- Al igual que otros temas, los alcances de APEC en la liberalización de los regímenes de compras, dependen de la evolución de los acuerdos internacionales en la materia.

X.- DESREGULACION

- Se propone la eliminación de todas aquellas distorsiones al comercio e inversión provenientes de regulaciones domésticas, así como la transparencia se sus regímenes regulatorios.
- Malasia no ha presentado IAP en desregulación.
- Once países cuentan actualmente con un programa de desregulación o privatización de empresas paraestatales.
- Brunei; Indonesia Malasia y Tailandia no hicieron compromisos explícitos de seguir revisando su marco regulatorio en el futuro.

XI.- REGLAS DE ORIGEN

- El objetivo es armonizar las reglas de origen de acuerdo con los trabajos de la OMC y aplicarlas de manera imparcial, transparente y neutra.
- Con la excepción de las economías que no son miembros de la OMC y de Brunei, Malasia y Papua Nueva Guinea, el resto de las economías explican cómo están cumpliendo con el acuerdo de la OMC en la materia.
- Todas las economías hicieron referencia a su participación en los trabajos de la OMC/OMA para armonizar las reglas de origen.
- Los avances de APEC en la materia dependerán de los resultados de los trabajos de la OMC/OMA.

XII.- MEDIACION DE DISPUTAS

- EL objetivo consiste en contar con mecanismos para la solución de disputas de manera cooperativa, y que dichos mecanismos sean transparentes.
- Se contempla tres tipos de disputas: entre Estados; entre Estados y Particulares, y entre Particulares. Esto refleja el trabajo del grupo de expertos en la materia.
- Con excepción de Papua Nueva Guinea, Todas las economías cuentan con mecanismos transparentes para resolver los tres tipos de disputas.
- Taiwan presenta su disposición de firmar acuerdos bilaterales de protección a inversión, China indica los foros internacionales de los que es parte y en donde se puede dirimir conflictos internacionales.
- En relación con disputas entre Estados, Corea, China, Filipinas, Indonesia, Japón, Nueva Zelanda, Tailandia y Taipei apoyan la idea de contar con mecanismos voluntarios alternativos para la solución de disputas en APEC. El grupo de expertos en la materia no ha llegado a una conclusión al respecto.

XIII.- MOVILIDAD DE PERSONAS DE NEGOCIOS.

El compromiso en el área es facilitar la movilidad de personas de negocios en la región.

Ninguna economía presentó compromisos específicos para facilitar la movilidad de personas de negocios.

Lo anterior se explica por el carácter de seguridad nacional de las políticas migratorias.

El alcance de las acciones de APEC es limitado.

XIV.- IMPLEMENTACION DE LA RONDA URUGUAY

- El objetivo es cumplir cabalmente con los compromisos de la Ronda Uruguay y, sobre una base voluntaria, acelerar, profundizar o ampliar dichos compromisos.
- Con excepción, de las economías que no son parte de la OMC, prácticamente el resto se refirieron en sus planes a las medidas para instrumentar la Ronda Uruguay, incluso notificaciones.
- China, y Taipei expresaron su disposición para cumplir con la Ronda Uruguay una vez que accedan a la OMC. Taipei indica que ya cumple con la Ronda Uruguay.
- Algunas economías como Australia (BNA), Japón (aranceles), Hong Kong (aranceles), Singapur (aranceles) e Indonesia (BNA) ofrecen acelerar compromisos de la Ronda Uruguay.
- Otras economías ofrecen hacerlo (Canadá, Corea, EE.UU. Japón, México y Nueva Zelandia) a través de negociaciones multilaterales.
- Con excepción de los seminarios técnicos sobre la Ronda Uruguay de APEC, el impacto de APEC sobre la instrumentación de dichos compromisos es limitada.

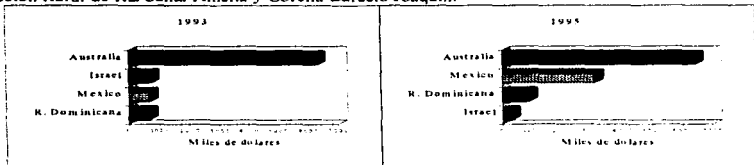
ANEXO II

Exportaciones mexicanas hacia EE.UU. que incrementaron su ritmo de crecimiento aún cuando las importaciones totales de EE.UU. de esos productos se contrajeron o se mantuvieron sin cambio significativo.

NARANJAS

Subpart.	Descripción	Exp. de México ('000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
080510	Naranjas	765	3,111	306.3	-14.7	5.8	28.0

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas de naranjas frescas al mercado estadounidense se ha mantenido constante a partir de la entrada en vigor del TLC de América del Norte, consolidando su presencia en ese mercado en 1995. El valor de estas exportaciones se incrementó de manera exponencial aún cuando el nivel general de importaciones de este producto observó una contracción significativa de -14.7% para el periodo. Durante 1995 las exportaciones ascendieron a 3.1 millones de dólares, con lo que la participación de nuestras exportaciones en ese mercado pasó de representar 5.8% en 1994 a 28% en 1995. Las principales empresas exportadoras son Sociedad Cooperativa Citricultores del Litoral de Sonora SCL, Sociedad de Producción Rural de RL Santa Amelia y Corella Barcelo Joaquín.

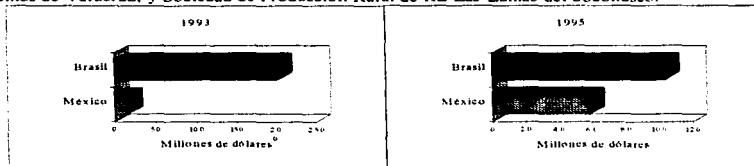


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

JUGO DE NARANJA CONGELADO

Subpart.	Descripción	Exp. de México ('000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
200911	Jugo de naranja congelado	40,123	58,701	46.3	-37.5	13.7	32.2

Las exportaciones mexicanas de jugo de naranja congelado a EE.UU. siguieron mostrando un ritmo de crecimiento constante, en especial durante el año anterior. Debe resaltarse que el valor de estas exportaciones se incrementó significativamente al momento que el nivel general de importaciones de este producto observó una contracción significativa de -37.5% para el periodo. Las exportaciones durante 1995 significaron ventas por 40.1 millones de dólares con lo que la participación de nuestras exportaciones en ese mercado pasó de representar 13.7% en 1994 a 32.2% en 1995. Las principales empresas exportadoras son: Citrosol. Alimentos de Veracruz, y Sociedad de Producción Rural de RL Las Lomas del Soconusco.



Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

ROLLOS FOTOGRÁFICOS

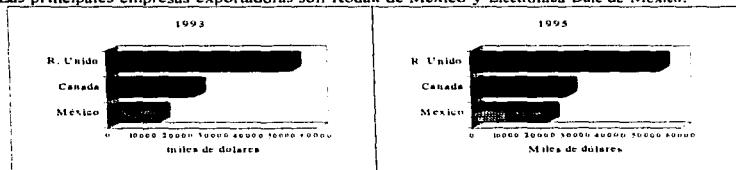
 Exp. de México
 ('000 de dólares)

Tasa de crecim.

Part. de Méx.

Subpart.	Descripción	1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
370242	Rollos fotográficos	11.113	22.005	98.0	-1.1	9.0	18.1

Las exportaciones mexicanas rollos de fotografía a los EE.UU. han mantenido una tendencia creciente a partir de la entrada en vigor del TLC de América del Norte. El valor de éstas exportaciones representó ingresos por 22.0 millones de dólares en 1995, lo que significó un incremento en ventas de cerca de 100% respecto al año anterior, aún cuando las importaciones totales de este producto se contrajeron 1.1% durante 1995. Las principales empresas exportadoras son Kodak de México y Electrónica Dale de México.



Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

PANTALONES PARA DAMA

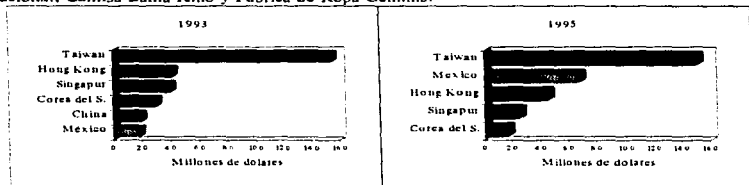
 Exp. de México
 ('000 de dólares)

Tasa de crecim.

Part. de Méx.

Subpart.	Descripción	1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
610463	Pantalones largos y cortos de fibras sintéticas para dama	30.303	68.064	124.6	4.4	7.3	15.6

Las exportaciones mexicanas de pantalones para dama se incrementaron de manera sustancial durante 1995 al alcanzar ventas por 68.0 millones de dólares, lo que significó un incremento de 124.6% respecto al año anterior. Las ventajas obtenidas por nuestros productores dentro del TLC de América del Norte, han permitido que nuestra posición en ese mercado se ubique en segundo lugar como proveedor, desplazando a Hong Kong y Singapur. Las principales empresas exportadoras son Confecciones de Nueva Rosita, Allende Internacional, Camisa Bahía Kino y Fábrica de Ropa Géminis.

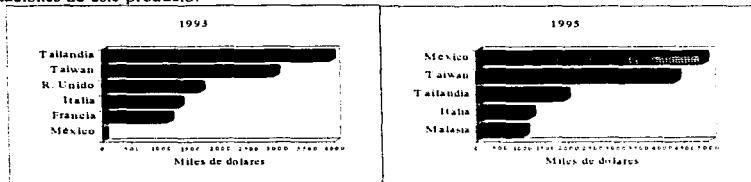


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

ACCESORIOS PARA SOLDAR

Subpart.	Descripción	Exp. de México (‘000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
730793	Accesorios para soldar	2.479	4.916	98.2	-9.2	7.1	15.6

A partir de la entrada en vigor del TLC de América del Norte las exportaciones mexicanas de accesorios para soldar al mercado estadounidense se han incrementado de manera significativa. Para 1995 nos ubicamos como primer proveedor de este producto a los EE.UU. lo cual resulta de gran importancia si consideramos que apenas en 1993 no exportábamos cantidad alguna de ésta mercancía a ese mercado. Nuestras exportaciones en 1995 alcanzaron los 4.8 millones de dólares lo que significó un incremento en ventas del orden de 98.2% respecto al año anterior, lo que contrasta con una contracción de 9.2% del total de las importaciones de este producto.

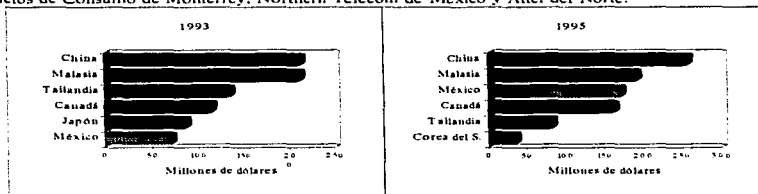


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce.

APARATOS DE TELÉFONO

Subpart.	Descripción	Exp. de México (‘000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
851710	Aparatos de telefono	130,912	170,856	30.3	-3.9	12.0	16.4

Las exportaciones mexicanas de aparatos de teléfono constituyen una de nuestras principales historias de éxito, ya que a partir de la entrada en vigor del TLC de América del Norte, nuestras exportaciones se han incrementado en más de 140% alcanzando un nivel de ventas del orden de 170.9 millones de dólares. Hemos desplazado a las exportaciones de países como Canadá, Tailandia y Taiwan al mercado estadounidense con lo que en 1995 nos convertimos en el tercer mejor proveedor a EE.UU. Las principales empresas exportadoras son AT&T Productos de Consumo de México, Kyushu Matsushita Electric de Baja California, AT&T Productos de Consumo de Monterrey, Northern Telecom de México y Attel del Norte.

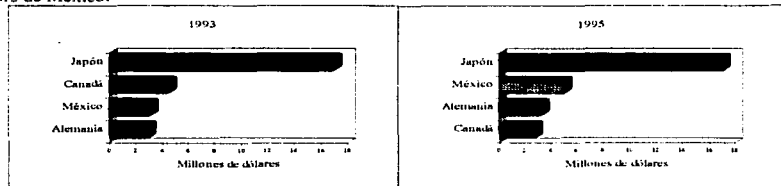


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

CAMIONETAS FAMILIARES

Subpart.	Descripción	Exp. de México (*000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
870323	Camionetas familiares	3,746,455	5,068,206	35.2	-4.0	11.2	15.9

Nuestras exportaciones de camionetas de turismo al mercado de EE.UU. se han convertido en otra historia de éxito debido a la constancia de éstas y su participación creciente en el mercado estadounidense. El valor de éstas exportaciones alcanzó los 5,068 millones de dólares en 1995, incrementándose en 35.2% respecto al año anterior y contrastando con una contracción del total de estas exportaciones de 4.0%. Las principales empresas exportadoras son Volkswagen de México, Ford Motor Company, Chrysler de México y General Motors de México.



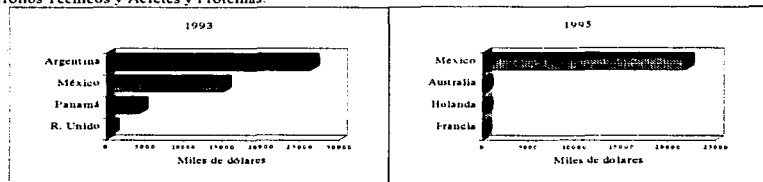
Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

Principales productos mexicanos que incrementaron su participación en las importaciones de EE.UU.

ACEITES DE GIRASOL O CÁRTAMO

Subpart.	Descripción	Exp. de México (*000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
151211	Aceites de girasol o cártamo	14,626	21,811	49.1	-67.0	21.7	98.4

Las exportaciones mexicanas de aceites y de girasol y cártamo a los EE.UU. se han mantenido constantes. Gracias a las ventajas ofrecidas por el TLC de América del Norte para 1995 México se ha convertido en primer proveedor de este producto al mercado estadounidense desplazando a Argentina quien fuera primer proveedor tradicional hasta el año pasado. Esta sólida posición se demuestra con el incremento sustancial de nuestras exportaciones (49.1%) al tiempo que las importaciones totales del producto disminuyeron en 67%. Las principales empresas exportadoras son Aceites Vegetales del Centro, Aroservicios Ragasa, Promotora de Desarrollos Técnicos y Aceites y Proteínas.

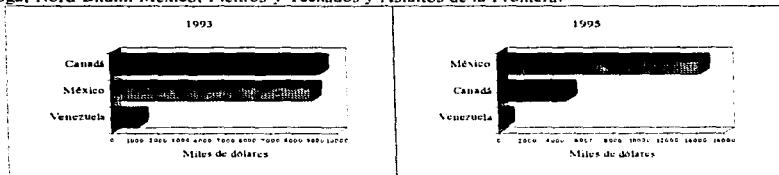


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

MANUFACTURAS DE ASFALTO EN ROLLOS

Subpart.	Descripción	Exp. de México (000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
680710	Manufacturas de asfalto en rollos	6.704	14.345	64.8	-1.8	42.0	71.5

Durante 1995, las exportaciones mexicanas de manufacturas de asfalto hacia los EE.UU. tuvieron un incremento significativo tanto en ventas, las cuales se incrementaron 64.8% respecto a 1994, como en su participación de mercado que pasó de representar 42.6% a 71.5% de las importaciones totales en el mismo periodo. Esta dinámica tendencia contrasta con una contracción de 1.8% de las importaciones totales de este producto en aquel mercado. Las principales empresas exportadoras son Compañía Exportadora Gr. Diboga, Nord Bitumi México, Filtros y Techados y Asfaltos de la Frontera.

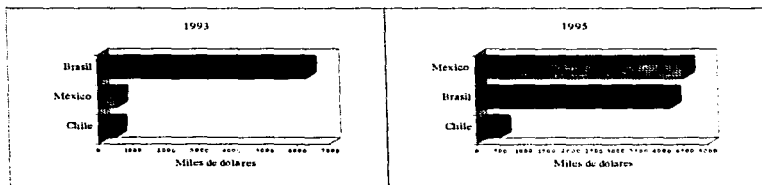


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

ALAMBRE DE PÚAS, DE HIERRO O ACERO

Subpart.	Descripción	Exp. de México (000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
731310	Alambre de púas, de hierro o acero	993	4.531	356.0	33.9	12.2	41.6

Durante 1995 se consolidó la tendencia creciente de las exportaciones mexicanas de alambre de púas al mercado estadounidense, ubicándose como primer proveedor de este producto al registrar ventas por 4.5 millones de dólares. Con ello, hemos desplazado a los exportadores brasileños quienes tradicionalmente se ubicaron como primeros proveedores hasta 1995.

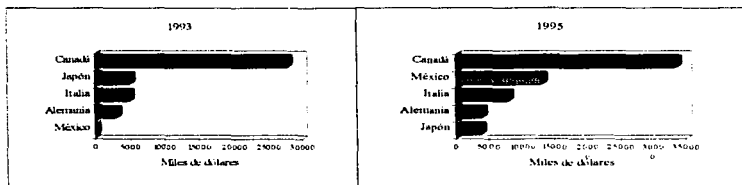


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

UTENSILIOS AGRÍCOLAS PARA PREPARACIÓN DE LA TIERRA

Subpart.	Descripción	Exp. de México ('000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
843229	Utensilios agrícolas para preparación de la tierra	933	12,909	1,282.4	14.3	1.6	19.6

Las exportaciones mexicanas de utensilios agrícolas para la preparación de tierra hacia los EE.UU. han mantenido su tendencia creciente con particulares incrementos sustanciales a partir de la instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En 1993, México participó con el 0.005% de las importaciones de este producto en el mercado estadounidense, para 1995 se participó con 19.6%, con lo cual nos ubicamos como segundo mejor proveedor desplazando a los exportadores de Italia, Japón, Alemania y Francia. Las principales empresas exportadoras son Industrias John Deere, CL Construcciones, Arrendamientos Centinela, Industrial Kimball y Maquinaria de Chihuahua.

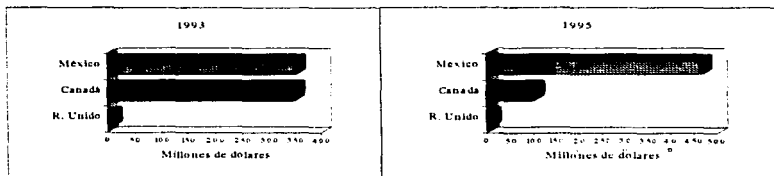


Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce

CAMIONETAS PARA TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

Subpart.	Descripción	Exp. de México ('000 de dólares)		Tasa de crecim.		Part. de Méx.	
		1994	1995	Méx.	Total	1994	1995
870421	Camionetas para transporte de mercancías	119,855	466,797	289.4	175.3	58.6	82.3

México se ha mantenido como principal proveedor de *Pick-Ups* en el mercado estadounidense participando en 1995 con el 82.3% de las importaciones totales. Canadá continúa siendo el segundo mejor proveedor de esta mercancía en ese mercado, aunque su participación relativa ha disminuido considerablemente pasando de representar 49% de las importaciones totales en 1993 a tan solo 17% en 1995. La principal empresas exportadoras es Chrysler de México.



Fuente: Elaborado con datos del U.S. Department of Commerce.