

34
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGÓN**

**PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES
COMERCIALES DE MEXICO CON LA CUENCA
ORIENTAL DEL PACIFICO: POSIBILIDADES DE
CREAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

L U I S L O R A N C A G A R C I A

ASESOR: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ

MÉXICO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres, Luis Loranca e Irene García por toda la confianza y el apoyo incondicional que me dieron durante mi carrera, así como en la realización de este trabajo.

DEDICATORIAS

Al Licenciado Rodolfo Villavicencio López, por ser un gran amigo y a quien agradezco infinitamente el haber dirigido mi trabajo de tesis.

Al Licenciado Carlos E. Levy por sus consejos y apoyo académico.

Al Dr. Gabriel Székely, por sus comentarios que me permitieron tener un panorama más claro de la región del Pacífico Asiático.

A los Licenciados Lorena Padilla Aguilar y Cesar Martínez Nawotka, de quienes obtuve gran apoyo durante mi trabajo de investigación.

A los Licenciados Antonio Hernández Hidalgo y Baldomero Velázquez Luna, por haberme otorgado las facilidades necesarias para la realización de mi trabajo

A mis hermanas Patricia, Ma. Concepción y Monica y a mi hermano Alejandro, quienes siempre tuvieron confianza en mí.

A mis profesores y amigos de la E.N.E.P. Aragón.

A todos mis amigos, que de alguna forma contribuyeron en el desarrollo de este trabajo.

**PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE
MEXICO CON LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO:
POSIBILIDADES DE CREAR UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO**

**PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON
LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO: POSIBILIDADES DE CREAR UNA
ZONA DE LIBRE COMERCIO**

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	5
1. PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA A NIVEL REGIONAL.	10
1.1 Etapas del proceso de integración económica.	12
1.2 Razones y ventajas de la integración económica.	15
1.3 Globalización y regionalización de los mercados internacionales.	18
1.4 Vinculación de México en los principales bloques económicos.	20
2. CARACTERISTICAS DE LOS PRINCIPALES FOROS DE COOPERACION EN LA CUENCA DEL PACIFICO E IMPORTANCIA DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO EN LA REGION.	23
2.1 Foros de cooperación.	25
2.1.1 Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico.	27
2.1.2 Consejo de Cooperación Económica del Pacífico	30
2.1.3 Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico.	33
2.2 Importancia de la Cuenca Oriental del Pacífico como eje de poder económico de la región.	37
2.3 Dinámica de desarrollo en la Cuenca Oriental del Pacífico.	42
2.3.1 Modelo de desarrollo económico en el Pacífico Asiático.	43

3.	APERTURA ECONOMICA MEXICANA E INTEGRACION A LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.	47
3.1	Apertura comercial y diversificación de las relaciones internacionales de México.	48
3.2	Relaciones comerciales México- Cuenca Oriental del Pacífico.	54
3.2.1	México-Japón.	59
3.2.2	México-NIC's.	63
3.2.3	México-ANSEA.	65
3.2.4	México-China.	67
3.2.5	México-Australia/Nueva Zelandia	69
3.3	Importancia de la Cuenca Oriental del Pacífico para México	74
4.	PLANTEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA COMERCIAL QUE PERMITA VINCULAR A MEXICO CON LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.	81
4.1	Factores determinantes en la conformación de una área de libre comercio entre México y los países de la Cuenca Oriental del Pacífico.	83
4.1.1	Optimización de las ventajas comparativas.	83
4.1.2	Relación con Estados Unidos.	85
4.1.3	Aplicación de políticas internas del gobierno.	87
4.2	Modelo para establecer una área de libre comercio.	95
4.2.1	Temas de negociación en un marco institucional.	97
4.2.1.1	Comercio de bienes.	98
4.2.1.2	Servicios.	101
4.2.1.3	Inversión.	102
4.2.1.4	Solución de controversias.	104
4.2.2	Proceso de negociación.	104
4.2.3	Consideraciones finales.	105

CONCLUSIONES.	107
BIBLIOGRAFIA.	113
HEMEROGRAFIA.	116
DOCUMENTOS.	120
ANEXOS.	121

INTRODUCCION

Durante los últimos años, México ha logrado una diversificación considerable de su mercado en el exterior. La aplicación de una política de apertura comercial en forma unilateral le ha facilitado el reconocimiento y el ingreso a distintos foros regionales y mecanismos encargados de difundir el libre comercio a escala mundial, prueba de ello es que se han firmado tratados de libre comercio con varios países ejemplo de ello son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres: o su participación como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y de la APEC (Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico). Sin embargo, esta diversificación no ha sido suficiente para reducir el altísimo grado de concentración comercial que México mantiene con Estados Unidos.

En este sentido, la participación de México en la región del Pacífico, surge como una alternativa viable para la diversificación de sus intercambios comerciales, ya que la penetración hacia los países asiáticos, no sólo podría significar excelentes mercados para los productos mexicanos, sino que también constituirían una fuente de recursos financieros y tecnológicos necesarios para el desarrollo de la infraestructura nacional.

Sin embargo, el proceso de negociaciones que se lleva a cabo APEC, no tiene un carácter institucional, y por lo tanto no representa obligatoriedad alguna para los países que

ofrecen sus propuestas de liberalización, de tal forma que este esquema se torna un poco difícil para alcanzar sus objetivos de apertura comercial.

Esta situación se conjuga con la ausencia de un estrategia internacional bien definida que haya sido elaborada por diversos actores sociales y del gobierno, y que defina de manera sencilla, precisa y coherente cuales son los objetivos de México y las políticas que se deben instrumentar a fin de llevar a cabo la idea de vincularse económica y comercialmente con los países de la Cuenca de Oriental del Pacífico.

Por tal motivo, este trabajo se presenta como una propuesta cuyo objetivo es lograr llenar ese vacío existente debido a la ausencia de dicha estrategia, y en el cual, se pretende analizar la situación económica de México, con el propósito de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales con los países de esa región, por lo que es necesario identificar y aplicar mecanismos viables de carácter industrial y comercial que permitan sentar las bases para crear una zona o área de libre comercio.

Cabe señalar que para efectos de esta investigación, es importante se que la aplicación del estudio que se realiza sobre la Cuenca Oriental del Pacífico, está enfocado básicamente al periodo de gobierno del Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León y comprende a los siguientes países: Japón, como eje económico de la región; los países de reciente industrialización (NIC's, por sus siglas en inglés): Corea, Hong Kong, Taiwan y

Singapur; los países de la Asociación del Sureste Asiático (ANSEA): Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia; China; Australia y Nueva Zelandia.

Ahora bien, dentro de las alternativas que se sugieren, en primer lugar se deben aplicar políticas gubernamentales encaminadas a apoyar e impulsar las actividades industriales y empresariales del país. En segundo lugar se propone llevar a cabo una negociación sustentada en un marco institucional donde la liberalización se genere dentro de una base de reciprocidad, otorgando concesiones únicamente a los países miembros.

En este sentido, a fin de tener una idea clara y se pueda conocer la forma en como se da un proceso de integración regional entre un grupo de países, en el primer capítulo se presentan las diversas etapas del mismo, así como las razones y ventajas por las cuales se realiza este proceso. Se presenta además, un panorama general de los procesos de globalización y regionalización que actualmente se están generando a escala mundial y que han permitido crear las condiciones necesarias para que México pueda llevar a cabo su inserción en el entorno económico internacional.

En el segundo capítulo, se analizan las características de los principales foros de cooperación existentes en la Cuenca del Pacífico, dentro de los que destacan el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC); el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y El Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), el cual hasta ahora ha sido el que mayor trascendencia ha adquirido dentro del proceso de

liberalización económica e integración de la región. Posteriormente se explica cual ha sido la dinámica de desarrollo en el área asiática del Pacífico y su importancia e influencia que ha representado en el desempeño de las actividades económicas y comerciales de la región.

Posteriormente, en el capítulo tres se presenta un análisis de la política mexicana en relación a los lineamientos materia de apertura económica y comercial que ha tomado, y en particular, de las relaciones que mantiene con los países de la Cuenca Oriental del Pacífico y la importancia que estos representan para México. Adicionalmente, se presenta un análisis sobre las distintas políticas de carácter económico y comercial en las que se han sustentado su dinámico crecimiento y desarrollo las naciones de esa región. Finalmente, se realiza una evaluación de las relaciones comerciales que México ha mantenido con esos países durante los últimos años.

Por último, en el capítulo cuatro, se llevan a cabo una serie de planteamientos y propuestas con el propósito de desarrollar una estrategia comercial viable que permita la vinculación de México a la Cuenca Oriental del Pacífico. Para ello, se señalan una serie de factores que deberán incidir en el buen desempeño de la estrategia comercial, como son el de no permitir que se erosionen las ventajas competitivas ganadas a raíz de la firma de varios acuerdos comerciales, en particular el del Tratado de Libre Comercio en América del Norte; así como de la aplicación de políticas internas que apoyen las

actividades del sector privado a fin de volver más competitivo en el ámbito nacional e internacional.

Finalmente en este mismo capítulo, se presenta un modelo a seguir para el establecimiento de una área de libre comercio en la región del Pacífico asiático, con características distintas al modelo que se aplica a través de APEC. En él se establece un esquema institucional de negociaciones, donde los beneficios generados en este esquema, serán recíprocos únicamente entre los miembros de dicho acuerdo, con el propósito de que México aumente sus ventajas comparativas frente a otros países o regiones donde no tiene preferencias, ni acuerdos que le otorguen estas preferencias.

Por esta razón, el reto para México es muy grande y sobre todo para la administración del Presidente Ernesto Zedillo, puesto que si decide aplicar una estrategia realmente clara, donde no sólo se consideren prioritarias las relaciones económicas con Estados Unidos y con Canadá, sino que en verdad diversifique esas relaciones con otros países o regiones, sobre todo atacando los mercados de la Cuenca Oriental del Pacífico a través de la adopción de acuerdos regionales, deberá apoyar esquemas de liberalización comercial, que afecten dentro de sus propio proceso de apertura y liberalización, lo cual permitirá a México vincularse de una manera más dinámica en y exitosa con esa región y constituirá además, un logro para el gobierno del Presidente Ernesto Zedillo, el haber sentado las bases que permitan desarrollar un acuerdo de libre comercio en una de las regiones de mayor importancia en el mundo.

CAPITULO 1

1. PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA A NIVEL REGIONAL.

La evolución de la estructura económica internacional ha marcado las diferentes etapas en las relaciones económicas internacionales, partiendo de una cooperación entre países orientada a resolver sus desventajas, mismas que se acentuaron debido a la Gran Depresión, la cual dio lugar a una caída drástica del comercio mundial, y de los precios de la mayoría de las materias primas. Por esta razón, de los primeros intentos de cooperación económica internacional que pudieran detener ese colapso y además poder evitar desastres económicos futuros, surgieron una serie de acuerdos internacionales para regular el comercio de ciertos productos básicos, tales como el Acuerdo Internacional del Estado en 1931, del Trigo en 1933, del Caucho en 1934 y del Azúcar en 1937¹, siendo éstos los primeros ejemplos de cooperación económica intergubernamental a escala multinacional.

Ya durante el periodo de la segunda postguerra, de esta evolución surgió la necesidad de crear instituciones financieras y comerciales de carácter internacional como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, con el propósito de ayudar principalmente a los países europeos, los cuales quedaron destruidos y en una severa crisis económica e incrementar el Flujo comercial entre los países de la comunidad internacional. Paralelamente la aplicación del Plan Marshall, como medida de emergencia para ayudar a la reconstrucción europea, no sólo marcó la pauta para que Estados Unidos se consolidara como la primera potencia económica de la época, sino que además se consolidó en el ámbito político-estratégico al demarcar y fortalecer su esfera de influencia en Europa Occidental. De la misma forma, la URSS marcó su esfera de influencia extendiéndola hacia los países del Este Europeo.

¹ Tamames Ramon. Estructura Económica Internacional, p. 57

incrementado con esto las tensiones de carácter geopolítico y económico de la Guerra Fría.

El anterior esquema de distensión Este-Oeste, dio margen a la creación de nuevos esquemas de cooperación a nivel internacional, por un lado La Alianza Atlántica o mejor conocida como La Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la cual era en lo militar la contraparte Europea a la ayuda económica recibida de Estados Unidos a través del Plan Marshall, siendo ésta organización, más que un esquema de cooperación económico, era una pieza del sistema de seguridad de Estados Unidos, frente a la influencia de la URSS. Además, se creó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), como la nueva agencia Europea del Plan Marshall, mediante la cual se gestaban todas las acciones de Plan en Europa. Por su parte, los soviéticos, para contar con un dispositivo económico a que abarcara su área de influencia y que por lo menos fuera similar a la OECE, crearon el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) o también conocido como COMECON.

En la actualidad la cooperación económica entre los países del orbe dista del esquema anterior, debido a los cambios que básicamente se han gestado en la esfera económica y política internacional, de los cuales, la culminación de la Guerra Fría; las nuevas formas de intercambio comercial marcadas por una tendencia regionalista; la globalización de los sistemas de información así como la constante investigación y aplicación de tecnologías de punta en los sistemas de producción, han dado lugar a una nueva división internacional de trabajo y por ende a un nuevo esquema de cooperación económico internacional. En este sentido, la cooperación a través de los procesos de integración económica regional se ha consolidado, de tal forma que son tres los principales bloques económicos que ahora predominan en la economía mundial: La Comunidad Europea, el mercado Norteamericano de Libre Comercio y la Cuenca del Pacífico.

El presente capítulo está dividido en tres puntos, el primero describe cada una de las etapas del proceso de integración económica de los mercados, el siguiente punto explica las razones y ventajas de esta integración y finalmente en el tercer inciso se plantea la vinculación de México con los principales bloques económicos.

1.1 ETAPAS DEL PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA.

La economía internacional se caracteriza por una serie de procesos que delimitan la forma de comercio entre los países mediante la integración de diversos instrumentos o mecanismos que les permiten diferentes tratamientos tales como: la disposición de un amplio esquema arancelario y otras medidas no arancelarias; el comercio internacional permite intercambiar bienes pero no desplazar los factores de producción como el trabajo y el capital de un país a otro; los países pueden adoptar políticas industriales, tecnológicas, etc., es decir, políticas macroeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales; los Estados adoptan regímenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades; los países pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos. Es así como las barreras comerciales, las limitaciones a los movimientos de factores de producción, las políticas microeconómicas industriales, las fluctuaciones en los tipos de cambio, y las alteraciones de políticas macroeconómicas autónomas entre otras, establecen las diferencias respecto a lo que sería una economía mundial integrada.

Se puede decir entonces que la integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando este tipo de diferencias con el objeto de unirse y formar un solo mercado. Teóricamente podrían irse eliminando entre todos los países para formar esa

"economía mundial integrada"², pero por razones políticas y económicas los procesos de integración se van dando en forma parcial, es decir implicando a un número de países normalmente reducido para lo cual, es necesario de un periodo transitorio más o menos largo, a fin de estructurar bien las bases de dicha integración. Por esta razón, en la economía internacional se está gestando un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de una misma región geográfica, los ejemplos más claros hasta ahora son la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio.

Ahora bien, en base a las diferencias ya mencionadas, pueden distinguirse varias etapas del proceso de integración económica, poniendo clara atención a las diferencias que se van eliminando entre países participantes de este proceso integracionista.

1. Zonas de Libre Comercio. Se encuentran formadas por dos o más países miembros que de manera inmediata o paulatinamente eliminan todas las barreras aduaneras y comerciales entre sí, pero mantienen cada uno frente a terceros la libertad de aplicar su propia política arancelaria y su particular régimen de comercio³.

2. Uniones Aduaneras. La unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los estados o países miembros, tal y como se establece en las zonas de libre comercio, pero además, los países miembros constituyen la aplicación de un arancel aduanero común frente a terceros países (lo que también se denomina Tarifa Exterior Común). Siendo esto lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de

² Tugones Ques, Juan. Economía Internacional e Integración Económica, p. 123
³ Ibidem, p.124.

libre comercio donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles de los países miembros⁴.

3. **Mercado Común.** Además de haber eliminado las barreras aduaneras y comerciales entre países miembros, así como de haber aplicado un arancel común externo a terceros. Esta forma de integración dispone, a través de los países miembros la libre circulación de los trabajadores, la libertad de establecimiento de empresas, el libre suministro de servicios y la libre circulación de capitales⁵.

4. **Unión Económica y Monetaria.** Para alcanzar este estadio, es necesario que los países miembros de los mercados comunes acepten una completa unificación de políticas monetarias y fiscales. Esta forma de integración tiene importantes implicaciones políticas (ya que como requisito, sería necesario ceder parte de la soberanía de cada país miembro, así como de la voluntad política de estos para hacerlo) que pueden culminar en la adopción de formas políticas con instituciones o mecanismos, que conducirían entonces a una integración política⁶.

5. **Integración Política Total.** Es importante hacer mención de ésta, que sería la última forma de integración internacional, ya que además de conjugar políticas monetarias y fiscales, es necesaria la existencia de una autoridad central ó "parlamento" con la soberanía necesaria parecida a la de un gobierno, a fin de mantener el control de dichas políticas⁷.

4. El-Agnaf, Ali Molummed, International Economic Integration, pp. 1-2.

5. Demaref, Paul, "El establecimiento del Mercado Unico Europeo. Aspectos internos y Externos". En Foro Internacional, pp. 221-222.

6. Idem.

7. Idem.

Es importante mencionar que los bloques económicos que se han ido gestando en los últimos años, hallan su fundamento jurídico en el Artículo XXIV de la nueva Organización Mundial de Comercio (antes GATT), misma que permite la integración entre las economías de los países miembros de dicha organización en cualquiera de sus dos modalidades: Unión Aduanera o Zona de Libre Comercio. (Ver copia del artículo XXIV al final del capítulo).

1.2 RAZONES Y VENTAJAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

Las razones que se presentan para que se lleven a cabo la integración de Acuerdos Regionales, son básicamente de carácter político y económico. De acuerdo a Frieder Roessler*, la mayor parte de estos acuerdos regionales tienen su origen en consideraciones de orden político más que económico, ya que por lo general, los países que son parte de estos acuerdos buscan establecer lazos económicos más estrechos a fin de crear una mayor cohesión política entre sí.

Juan Tugones* por su parte, define las razones de tipo económico y político: Las Económicas se asocian a las ganancias resultantes del libre juego del mercado, e incluyen tanto las ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países miembros y la búsqueda de la maximización conjunta del bienestar al adoptar medidas micro y macroeconómicas. Las razones políticas se refieren esencialmente a la integración constante que proporciona el incremento de vínculos

* Roessler, Frieder. "La relación entre los acuerdos comerciales y el orden comercial multilateral". En Foro Internacional, p. 368

** Tugones Ques. Juan. Economía Internacional e Integración Económica p. 124.

económicos o a la conveniencia de crear unidades políticas amplias, capaces de hacerse oír en el entorno cierto internacional.

Sin duda alguna las razones que impulsan a México a pertenecer a diversas regiones comerciales, se fundamentan en su política de diversificación con el exterior, basada principalmente en las estrategias de apertura comercial, a fin de fortalecer sus lazos con las regiones de mayor importancia y dinamismo económico en el planeta. El ejemplo más claro es el ingreso de México al Tratado de Libre Comercio en América del Norte, o en el caso de la región latinoamericana la firma del Tratado del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela); el Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia o el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile.

Dentro de las principales ventajas que se obtienen en el proceso de integración se encuentran: la conducción hacia la especialización de las economías, es decir, hacia las economías de escala; la intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado; la posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables de manera individual como país, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos y finalmente la formulación más coherente de la política económica. A continuación se explican brevemente cada uno de estos puntos:

Economías de escala. Las economías de escala son el resultado de un mayor eficiencia basada en la adecuada utilización de los factores de producción, lo que permite que los costos de producción sean mínimos, posibilitando así, la competencia en el mercado internacional.

Intensificación de la Competencia. El amplio mercado generado de la integración, impulsa la intensificación de la competencia. En este sentido, cuando un país se integra a

una zona de libre comercio o a un mercado común, las empresas nacionales ya no solo compiten entre sí, sino que ahora deben enfrentar una competencia con las empresas extranjeras, por lo que es necesario adecuarse a los estándares internacionales de producción, lo que redundará en una serie de efectos favorables para los consumidores como pueden ser un nivel de precios más bajos, así como mejor calidad en la elaboración de los bienes.

La Posibilidad de desarrollar nuevas actividades como un ente económico regional. se presentan sobre todo en el campo tecnológico e industrial, ya que gracias a esta integración, la obtención de tecnología de punta puede presentarse con mayor facilidad, con el fin de desarrollar la infraestructura industrial necesaria de los países menos desarrollados.

La Formulación más coherente de la política económica nacional. Mientras un país se desenvuelve al margen de toda clase de cooperación o integración, puede llevar a cabo la política que mejor le parezca. La participación en determinados organismos internacionales o la adhesión a acuerdos del mismo tipo (el FMI o la OMC por ejemplo), supone ya la aceptación de una cierta disciplina monetaria arancelaria o comercial. La integración económica, por los mayores compromisos y riesgos que implica, generalmente conduce al mejoramiento de la propia política económica, así como a la realización de transformaciones importantes en la estructura económica nacional.

1.3 GLOBALIZACION Y REGIONALIZACION DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

Las tendencias actuales de la economía internacional se ubican en un proceso de globalización que se caracteriza por la internacionalización de los capitales de las grandes empresas transnacionales dentro del marco de apertura comercial de los mercados internacionales. En este sentido, las grandes empresas han incrementado sus inversiones en otros países, por una parte, gracias a nuevas políticas de apertura y liberalización aplicadas por estos últimos, y por otra, a la creciente necesidad de expandir sus operaciones globales de manera continua y competitiva. Este proceso de internacionalización, se introduce como una de las principales fuerzas que conducen al Comercio Intrafirmas¹⁰, el cual se genera cuando una empresa matriz desplaza la producción de partes, componentes o líneas de producción (casi siempre de sectores específicos) a plantas filiales de menor costo en otros países, mientras que se retiene a las fábricas que todavía son capaces de competir en el país de origen. El Comercio Intrafirma puede llevarlo a cabo la empresa matriz, a través de la importación o exportación de bienes terminados (también de sectores específicos como vehículos automotores, bienes duraderos metales y minerales) para su venta al mayorero, pues como ya se mencionó líneas arriba, en determinadas ocasiones resulta más competitivo para la empresa matriz importar un producto terminado en una empresa filial ubicada en otro país, que fabricarlo en el país de origen.

Por consiguiente, esta expansión de las transnacionales, ha tenido los siguientes efectos sobre la economía mundial¹¹:

¹⁰ Unger, Kurt y Saldana, Luz. "Empresa multinacional y cambio tecnológico: implicaciones para los países en desarrollo". En: Foro Internacional, México 1992, Vol. XXXII, núm. 3, p. 377.

¹¹ Zamora, Abraham "La Globalización: el Caso de México". El Financiero, Sección: Enfoques, 23 de mayo de 1991, p. 40.

- 1) Propició un proceso de difusión tecnológica y de homogeneización productiva entre las economías de los países más avanzados;
- 2) Impulsó el proceso de liberalización comercial y financiera, contribuyendo a la conformación de mercados internacionales amplios;
- 3) Fragmentó y relocalizó algunas industrias y etapas de los procesos productivos, en algunos de los países semi-industrializados del Pacífico Oriental y de América Latina integrándolos en una nueva división internacional del trabajo; y,
- 4) Incrementó los flujos financieros y comerciales, permitió el establecimiento y desarrollo de mejores redes internacionales de comunicaciones y transportes que acortaron las distancias geográficas y que aumentaron la interacción y la interdependencia macro y microeconómica en todas las economías nacionales.

Paralelamente se han ido conformando bloques económicos dentro de un esquema de regionalización que se aprecia como un proceso que abarca a un conjunto de naciones de manera formal o por una estrecha relación económica con formas más o menos elaboradas de integración¹², que van desde una zona de libre comercio hasta la formación de una unión económica.

Este proceso de regionalización responde al incremento de proteccionismo que se generó a raíz del lento proceso de negociaciones y conclusión de la Ronda Uruguay del GATT, y donde las estrategias competitivas de las grandes potencias económicas otorgaron una

12 Bendesky, Leon. "Economía regional en la era de la globalización". En: Comercio Exterior, México, 1994, Vol. 44, núm. II, p. 985.

fuerte importancia al desarrollo de las economías externas independientes y complementarias en sus entornos regionales. Esto contribuyó a la formación de los vigorosos bloques regionales que comenzaron a dominar la economía mundial desde los principios de los años noventa. Prueba de ello es la constitución de tres grandes centros de comercio internacional: Europa, el Norte de América y la Cuenca Oriental de Pacífico.

1.4 VINCULACION DE MEXICO CON LOS PRINCIPALES BLOQUES ECONOMICOS.

Como ya se mencionó en incisos anteriores, el proceso de regionalización, a través de la integración de países en bloques comerciales, se ha ido fortaleciendo y tomando forma, actualmente son tres grandes bloques los que dominan el comercio a nivel mundial: Asia, Norteamérica y Europa. Sin embargo, se ha pensado que este proceso reviste características proteccionistas en el sentido de que solo existen beneficios para los países miembros de determinados bloques, afectando así a los países que no pertenecen a éstos, debido a que no gozarían de las preferencias otorgadas a los primeros.

Por otro lado, durante los últimos años, dentro de las tendencias del comercio mundial, se han retomado políticas y programas orientados a vincular los procesos de integración que tienen lugar principalmente en la Cuenca del Pacífico, conformada básicamente por los países americanos que tienen litorales en este océano, los países de Asia Oriental y Oceanía. Este proceso de vinculación se encuentra basado en la denominada doctrina del "regionalismo Abierto", la cual retoma el multilateralismo del GATT y apoya una concepción transpacífica de los procesos de integración en ambos lados del Pacífico, ya que considera a los modelos subregionales como el TLC y el Mercosur, así como los que se constituyen en el lado asiático (PECC y APEC principalmente) como las participantes

más factibles para el desarrollo de un proceso de liberalización económica transcontinental¹³.

El objetivo general del regionalismo abierto es el de crear una comunidad regional de intereses encausada por los principios del GATT (Multilateralismo, No discriminación, Libre Comercio), cuyos esfuerzos se destinen a consolidar el libre intercambio internacional y con ello a combatir al regionalismo excluyente, el cual podría aumentar considerablemente.

Cabe señalar que tanto en Estados Unidos como en México y Canadá existe un marcado interés por el desarrollo de una vinculación transpacífica, prueba de ello es su activa participación en los principales foros de cooperación de la zona. Además del ya mencionado interés por estos países miembros del TLC por integrar a otros países en este esquema comercial, a fin de crear una zona de libre comercio que abarque todo el continente americano: prueba de ello es que ya se están llevando a cabo negociaciones con Chile para su ingreso al TLC.

Respecto a los modelos de cooperación existentes en la parte asiática del Pacífico, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), son los dos organismos que más encarnan el concepto de regionalismo abierto que de acuerdo a estos organismos se orienta a promover la cooperación económica con miras a reducir y eventualmente eliminar la barreras entre los países de la Cuenca del Pacífico¹⁴.

13. Palacios L., Juan José "El nuevo regionalismo Latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio". En: Comercio Exterior, Bancomext, No. 4 Vol. 45, p. 299.

14. Ibidem, pp.298 - 299.

En este contexto, México muestra un nuevo dinamismo en su relación con el mundo, ya que ha firmando varios tratados comerciales con diversos países del continente como el caso del TLC en América del Norte, el TLC entre el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela), el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, y más recientemente el firmado con Bolivia, dentro de los cuales, el TLCAN es el de mayor importancia para México hasta ahora. Respecto a las relaciones de México con la Unión Europea, existe una estrecha vinculación económica con aquella región y que ha sido impulsada por diversos acuerdos de complementación económica existentes. Un hecho importante es la firma entre México y la Unión Europea de una "declaración solemne" el 3 de mayo de 1995, como prefacio de un ambicioso acuerdo bilateral para fortalecer las relaciones políticas y comerciales de cooperación económica¹⁵.

De lo anterior se desprende la importancia que representa la integración y vinculación de México en los diferentes esquemas regionales de comercio; por ello, es necesario desarrollar esquemas propicios para el desarrollo económico del país, mediante la creación de proyectos que incentiven la actividad industrial y empresarial, así como, programas educativos que permitan el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías a la propia actividad industrial. Es necesaria también la aplicación de una nueva política de inversión, la cual permita regular los flujos de capital extranjero hacia un mayor número de actividades no especulativas que como hasta ahora se han venido presentando.

En el capítulo 3 se abundará más este tema, analizando la relación económica que actualmente mantiene México principalmente con los países de la Cuenca Oriental de Pacífico, siendo éstos el objeto medular del presente estudio.

15 Notimex, "Firman hoy México y la Unión Europea el prefacio de un TLC": El Financiero, Sección: Comercio Exterior, 2 de mayo de 1995, p. 30.

CAPITULO 2

2. CARACTERISTICAS DE LOS FOROS DE COOPERACION EN LA CUENCA DEL PACIFICO E IMPORTANCIA DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO EN LA REGION.

Durante los últimos 30 años, en la Cuenca del Pacífico, se ha generado un notable crecimiento que ha sido de gran importancia para la economía mundial, pues en la actualidad es considerada como la zona de mayor dinamismo en el intercambio económico internacional.

La revolución científica y la innovación tecnológica experimentada por países como Japón y Estados Unidos, han dado lugar a una profunda transformación en dicha región. Además, otros factores que influyen en el desarrollo industrial de los países que la integran, principalmente en la parte asiática, como son el bajo costo de la mano de obra en el que se han sustentado así como el acceso a los mercados de países ricos y el crecimiento flujo de capitales en la región. (Es pertinente señalar que por su gran importancia y para efectos de este trabajo, solo se hará referencia en particular a la parte oriental de la Cuenca, configurada por Australia, Brunei, China, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Taiwan).

Japón por ejemplo, fue el primer país en la región en acoplarse a estas condiciones económicas internacionales, las cuales fueron marcadas por la culminación de la Segunda Guerra Mundial, dando como resultado el impresionante crecimiento de la economía japonesa o "el milagro japonés" como es llamado por muchos autores y que inició a mediados de los cincuenta, llegando a tener tasas de crecimiento del PIB superiores a

10%¹⁶. Sin embargo, hoy en día estas tasas han disminuido, manteniéndose entre 4% y 5% anual. En 1994 y 1995 registró un superávit comercial de 122 y 107 mil millones de dólares¹⁷ y sigue manifestando altos índices de demanda y excedentes de capital.

Los NICs (Países de Reciente Industrialización, por sus siglas en inglés), Taiwan y Hong Kong, hacia finales de los años cincuenta, y Corea del Sur y Singapur a principios de los sesenta, adoptaron la estrategia de la apertura comercial y de la producción para la exportación; lo que les permitió sustituir a Japón en la vía del crecimiento acelerado. Ahora se encuentran constituidos en importantes centros financieros y fuentes de inversión, así como exportadores de manufacturas principalmente de bienes de alta tecnología. El mismo ejemplo fue tomado por Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia y Brunei, (países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, ANSEA), y que actualmente se encuentran en proceso de constituir a la segunda generación de NICs, ya que además han alcanzado elevadas tasas de crecimiento.

Por otra parte, Australia y Nueva Zelanda son economías desarrolladas con gran capacidad tecnológico para la producción agropecuaria y procesamiento de alimentos, sus importaciones conjuntas superaron los 76.000 millones de dólares¹⁸. Son además, dos de las economías con mayor apertura a nivel mundial, gracias a la aplicación de políticas internas tales como la reducción de la protección del gobierno a la industria (principalmente reducción de subsidios), o efectivas reformas internas de desregulación, lo que ha sido fundamental en el fortalecimiento de la eficiencia y competitividad en de estas dos naciones a nivel internacional. En el ámbito bilateral, los dos países trabajan muy de cerca con otros socios comerciales, a fin de resolver los problemas de apertura en

¹⁶ Ramírez Bonilla, Juan José. "Los procesos de integración económica en la región asiática del Pacífico". En *Asia-Pacífico 1993*, México 1993, (Anuario), Pág. 18.

¹⁷ FMI, *Directions of Trade Statistics*, Anuario, 1996, pp. 267-269

¹⁸ FMI, *Directions of Trade Statistics*, Cuatrimestral, Junio, 1997, pp. 22, 144

el comercio y la inversión. Un ejemplo muy claro es el Acuerdo Comercial establecido entre estas dos naciones (ANZERTA: Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement). En lo referente al ámbito multilateral, Australia y Nueva Zelandia buscan promover la liberalización de la economía en la región de Asia-Pacífico¹⁹.

De lo anterior se desprende que la Cuenca Oriental del Pacífico ha representado durante los últimos años, uno de los principales núcleos financieros y de innovación tecnológica en el mundo, ya que genera alrededor del 23% del PIB mundial y el 22 por ciento del comercio global.

2.1 PRINCIPALES FOROS DE COOPERACION.

Gracias a la aplicación de políticas de apertura económica en los países en el área del Pacífico, se ha dado lugar a nuevas formas de interacción regional, y de las que más han proliferado son las que las proponen asociaciones de tipo económico, sistemas de alianzas, organizaciones profesionales y técnicas y organizaciones o foros internacionales para Asia y el Pacífico, de los que son miembros países tanto de fuera como de dentro del área. Las organizaciones más amplias en términos geográficos son pocas, de ellas, se pueden señalar tres de gran importancia: la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA), El Tratado Comercial para el Acercamiento de la Relaciones Económicas entre Australia y Nueva Zelandia (ANZERTA, The Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement) y el Foro del Pacífico Sur.

¹⁹ World Trade Organization, Trade Policy Review: Australia and New Zealand, Septiembre, 1996, p.2.

Existen otras asociaciones económicas como la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESAP), perteneciente al sistema de comisiones regionales de las Naciones Unidas, y finalmente el Banco Asiático de Desarrollo (BAD), un banco regional con 47 países miembros, en su mayor parte de Asia y del Pacífico, que ayuda a financiar programas y proyectos de cooperación y desarrollo económico en los países de la región.

Se creó además un tipo de alianza con carácter estratégico militar, integrado por Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos denominada ANZUS (siglas tomadas de las iniciales de los tres países), con el propósito de salvaguardar la seguridad de los primeros y la presencia continua del último en la zona.

Sin embargo, se crearon varias organizaciones como son el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en Inglés) en 1967 y el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, PECC, en 1980, cuya visión de cooperación económica era más amplia, ya que han permitido la inclusión de nuevos países miembros no pertenecientes a la región (ejemplo de ello, es el caso de México) y la participación de países no miembros como observadores en las diferentes sesiones y grupos de trabajo.

Ahora bien, conforme la interdependencia crecía, surgió la necesidad de crear un foro que reuniera exclusivamente a los funcionarios responsables de los asuntos económicos, lo que propició la creación del Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC), en noviembre de 1989, teniendo como objetivo general el establecimiento de un marco de cooperación económica regional que incluya los principales sectores de la economía.

Finalmente se debe señalar, que debido al comportamiento que se ha presentado en la parte oriental de la Cuenca, es importante analizar las relaciones económicas de nuestro país con los países de esta región a fin de determinar que tan rápidamente podría

establecerse una zona de libre comercio con esta. Para ello es importante revisar cual ha sido el papel que han desempeñado los principales foros de cooperación creados en el marco de esta región.

2.1.1 CONSEJO ECONOMICO DE LA CUENCA DEL PACIFICO (PBEC).

En 1964, las comunidades empresariales de Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda establecieron comisiones nacionales en cada uno de los cinco países, y se constituyeron así en las fundadoras del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico.

Cuando se fundó en 1967 el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) fue la organización pionera multinacional en el mundo de los negocios. Opera como una red que lleva acabo relaciones de comercio y busca el establecimiento del clima más propicio para los negocios en la región. Además, trabaja con los gobiernos y organismos internacionales como el GATT (ahora la Organización Mundial de Comercio) en apoyo de políticas de mercado abiertas y en la disminución de las barreras al comercio y la inversión. Las comisiones nacionales son los agentes que promueven los objetivos y actividades en cada país. Actualmente estas comisiones están en Australia, Canadá; Corea del Sur, Chile, Estados Unidos, México, Nueva Zelanda, Perú y Taiwan; cada una es totalmente independiente y la Secretaría Internacional tiene su sede en San Francisco. Además se han creado comisiones especiales en agricultura, turismo, ciencia y tecnología del medio ambiente y cooperación económica del Pacífico, a fin de obtener un grado mayor de especialización en cada un de estas áreas.

El número de países y miembros ha incrementado contando actualmente con más de 900 miembros de 17 países. los cuales son:

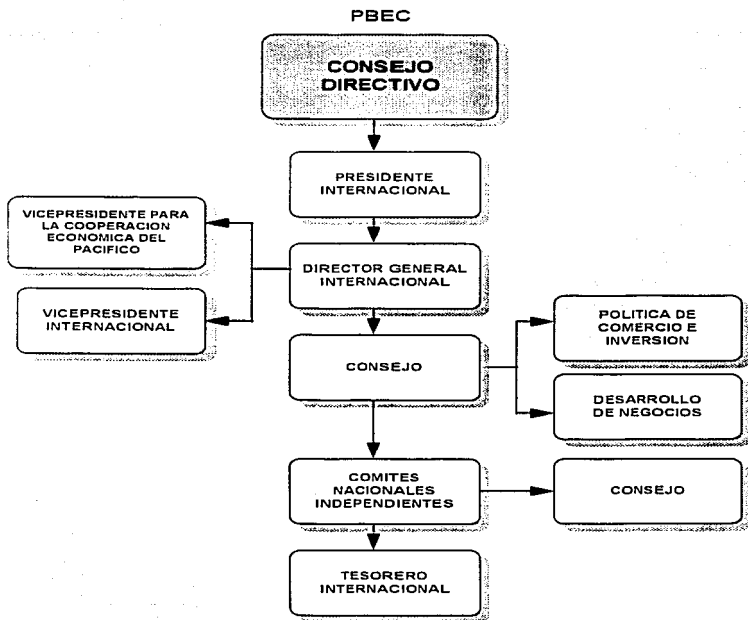
Australia	Hong Kong	Fiji
Canadá	Japón	
Colombia**	Malasia	
Corea	México*	
Chile	Nueva Zelandia	
Estados Unidos	Perú	
Filipinas	Rusia**	
China (Rep. Pop.)**	Taiwan	

Entre los objetivos primordiales de esta asociación destacan: promover beneficios económicos mutuos y progreso social mediante la cooperación económica; fortalecer el sistema libre empresa; mejorar el ambiente empresarial e incrementar negocios e inversiones dentro de los países que conforman la Cuenca del Pacífico. La estructura del PBEC puede apreciarse en el cuadro 1.

* Miembro de pleno derecho desde 1989.
** Miembro de pleno derecho desde 1994.

CUADRO 1

CONSEJO ECONOMICO DE LA CUENCA DEL PACIFICO



FUENTE: SECOPI. DIRECCION GENERAL DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

2.1.2 CONSEJO DE COOPERACION ECONOMICA DEL PACIFICO (PECC)

El Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés) fue fundado en 1980 en Cambera como un foro para líderes empresariales, académicos y funcionarios gubernamentales de la Cuenca del Pacífico a instancias del Primer Ministro de Australia y el de Japón.

En las reuniones de Bangkok de junio de 1982 y Bali en noviembre de 1983 resultaron alentadoras las primeras actividades de los grupos de trabajo y los informes que se enviaron a los gobiernos de la región determinando así que se obtuviera el apoyo necesario, sobre todo el económico del sector oficial, para continuar. Los otros sectores, el académico y el privado, por su parte, siguieron participando.

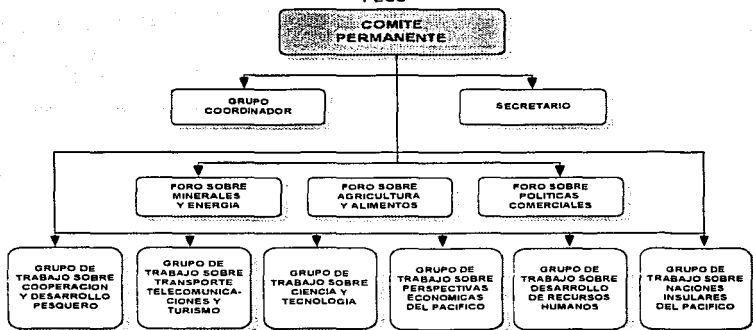
Se buscaba que los gobiernos de la región consideraran que la tarea y resultados de los grupos de trabajo se basaran en problemas que eran de interés nacional y que la forma de reuniones de consulta era la adecuada. Los asuntos que se estudiaran deberían ser seleccionados cuidadosamente, en particular en aquella áreas de la cooperación económica que no estuvieran atendidas adecuadamente dentro del contexto de las negociaciones bilaterales existentes, las reuniones cumbre, o del GATT.

En reuniones posteriores como la de Seúl, en mayo de 1985; Vancouver en 1986; Osaka en 1988; Auckland en 1989; Singapur en 1991, y San Francisco en 1992, se dedicaron en su mayor parte a conocer los resultados de los grupos de trabajo y a la discusión de los problemas y posibilidades de ampliar la cooperación económica de Asia y el Pacífico. Sin embargo también se discutió en el Comité Permanente, el problema de dar membresía a los países que la solicitaran, lo que planteaba una serie de problemas y consideraciones que no se habían previsto y que debían resolverse.

En la reunión de Bali en 1983, habían asistido en calidad de observadores los representantes de algunos de los tres sectores de países interesados en participar como miembros. Provenían de México, Perú y Chile. Finalmente fueron aceptados como miembros en 1991. En la Reunión de Vancouver se aceptó a China y a Taiwan como miembros regulares por separado, y en esa misma reunión se aceptó dar la calidad de observadores a participantes de la entonces Unión Soviética, hasta que finalmente fue aceptada en 1992. El hecho de haber admitido a representantes de China y de la URSS se tornó en un gran avance para lograr una cooperación Asia-Pacífico traspasando la barrera que dividía al sistema capitalista del socialista.

En síntesis, el Consejo para la Cooperación Económica del Pacífico ha operado de una manera informal y descentralizada. La mayoría de las actividades son planeadas y realizadas por los Comités tripartitas individuales, los cuales representan a las economías participantes que lo constituyen. Los diferentes Comités se agrupan en un Comité Conjunto o "permanente", el cual establece las actividades, los foros y los grupos de estudios para examinar los aspectos relevantes de las actividades realizadas o a realizar, además de que se sugieren soluciones de cooperación a los problemas económicos regionales. Los resultados del Comité Conjunto se reportan en la Reunión General del PECC, la cual se celebra aproximadamente cada 18 meses. (Ver cuadro 2).

CUADRO 2
CONSEJO DE COOPERACION ECONOMICA
PECC



FUENTE: SECOPI DIRECCION GENERAL DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

En enero de 1990, el PECC estableció un Secretariado Permanente en Singapur, para coordinar sus actividades, dar apoyo administrativo y difundir dichas actividades de manera mucho más amplia.

Actualmente, los países miembros del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico son:

Australia	Chile	Indonesia	Perú
Brunei	China	Japón	Rusia
Canadá	Estados Unidos	Malasia	Singapur
Corea	Filipinas	México*	Tailandia
Colombia	Hong Kong	Nueva Zelandia	Taiwan

* Miembro de pleno derecho desde 1991.

2.1.3 MECANISMO DE COOPERACION ECONOMICA ASIA-PACIFICO (APEC)

El Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por su siglas en inglés) fue establecido en la reunión de Ministros de Economía y Relaciones Exteriores celebrada en Copenhaga en noviembre de 1989, en respuesta a la creciente interdependencia entre las economías de la región Asia-Pacífico. APEC comenzó como un grupo de diálogo informal con participación limitada, pero desde sus orígenes ha sido el principal vehículo regional para promover el libre comercio y la cooperación económica.

Originalmente eran doce países integrantes: Australia, Brunei, Canadá, Corea, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Tailandia y Estados Unidos.

Durante la reunión Celebrada en Seúl en 1991, se adhirieron China, Hong Kong y Taiwan, y en 1993, en la reunión celebrada en Seattle, se incorporaron México y Paupa Nueva Guinea, donde se acordó que Chile sería el último en ingresar pero hasta 1994 ya que era necesario buscar en años siguientes la consolidación del foro, antes de aceptar nuevos miembros.

Hoy en día APEC concentra a las economías más grandes y más dinámicas de la región, así como las economías de mayor crecimiento en el mundo. Actualmente este foro está formado por 18 países miembros, mismos que en su conjunto integraron para 1994 un Producto Nacional Bruto de más de 13 trillones de dólares²⁰ y los cuales se enlistan a continuación:

20. Asia-Pacific Economic Cooperation. Documento de trabajo, Jakarta, 1994, p.2

Australia	Singapur	Malasia
Brunei	Tailandia	Nueva Zelandia
Canadá	Taiwan	Estados Unidos
Corea	Hong Kong	Filipinas
China	Indonesia	México
Chile	Japón	Papua Nueva Guinea

En la declaración de Seúl de 1991, los miembros de APEC acordaron perseguir los siguientes objetivos²¹:

Impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región; incrementar los beneficios de la interrelación económica en el área, sobre todo en el aspecto relativo al flujo de bienes, servicios, capital y tecnología; desarrollar y fortalecer el sistema comercial abierto de la región de Asia-Pacífico y, reducir barreras al intercambio de bienes, servicios e inversión entre los miembros, todo ello bajo los lineamientos del GATT o lo que es ahora la nueva Organización Mundial de Comercio OMC.

Con base en esto, en noviembre de 1994, se acordó establecer un régimen de libre comercio e inversión para los años 2010 y 2020 para los países desarrollados y en desarrollo respectivamente²². Para ello se tomaron como punto de partida los resultados de la Ronda Uruguay. Al respecto, los compromisos globales de reducciones arancelarias en dicha Ronda fueron en principio, que los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles consolidados en un promedio de 40% durante un periodo de 5 años para los productos industriales y de 6 años para los productos agrícolas. Por su parte, los

21 Aspires to the APEC: Free and Open Trade in the Asia Pacific, Documento de Trabajo, Singapur, 1991, pp 1-5

22 Asia-Pacific Economic Cooperation, Documento de trabajo, Jakarta, 1994, Pag.2

países en desarrollo reducirán sus aranceles consolidados en alrededor de 30%, en un plazo de 5 años para productos industriales y de 10 años para los agrícolas²³.

Respecto a su estructura, APEC está compuesto por un Secretariado, que a su vez constituido por un grupo de trece funcionarios y cuenta con dos foros fundamentales: las Reuniones Ministeriales (APEC Leaders Meetings) celebradas cada año y la Reunión de funcionarios de alto nivel (Senior Official Meeting, SOM), quienes se reúnen cuatro veces al año.

Cuenta además con diez grupos de trabajo, dos Comités y un Comité de Pequeñas y Medianas Empresas (SME's), los cuales reportan directamente a los altos funcionarios del SOM y las Reuniones Ministeriales²⁴. (Ver cuadro No.3).

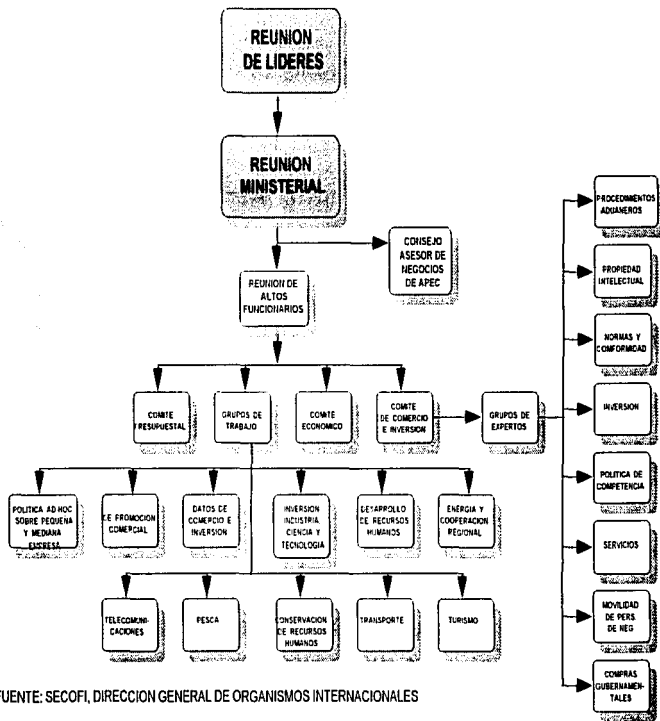
En 1992 fue establecido un grupo especial de "Personas Eminentes", con el objeto de desarrollar una visión del comercio regional para el año 2000 e identificar los aspectos que pudieran limitar el crecimiento del comercio en la región. Para 1995, este grupo fue sustituido por el Consejo Asesor de Negocios de APEC (ABAC: APEC Business Advisory Council), el cual funciona como un Foro Permanente de apoyo y asesoramiento a los funcionarios de APEC. Además, responde a otros foros de APEC respecto a las necesidades de información que necesiten relativos a los negocios y apertura comercial de la zona²⁵.

²³ Algunos a beneficios de la Negociación de Acceso a Mercados en la Ronda Uruguay del GATT. Documento de Trabajo, SECOFI, Dir. Gral. de Organismos Internacionales, Mexico, 1995, p. 8

²⁴ Asia-Pacific Economic Cooperation. Documento de trabajo, Jakarta, 1994, pp. 2-6.

²⁵ Asia-Pacific Economic Cooperation. "APEC Business Advisory Council". En: Selected APEC Documents. Singapur, 1997, pp.

MECANISMO DE COOPERACION ECONOMICA ASIA PACIFICO APEC



FUENTE: SECOFI, DIRECCION GENERAL DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

Es conveniente hacer mención de que tanto el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), como el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) representan a los tres órganos de cooperación de mayor importancia que se han integrado con el propósito de fortalecer las relaciones económicas entre los países de la Cuenca de Pacífico.

2.2 IMPORTANCIA DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO COMO EJE DE PODER ECONOMICO DE LA REGION

El comportamiento que en materia de industrialización, crecimiento y desarrollo económico han tenido los países de la región Asiática de Pacífico, ha sido uno de los más importante en el periodo de la postguerra. Este comportamiento no sólo se debe a las altas tasas de crecimiento alcanzadas por los países de la región, entre 1955 y 1995 (que en distintos periodos y bajo distintas administraciones políticas han alcanzado un promedio anual de entre 8 y 10%)²⁶, sino además porque han mantenido su ritmo de crecimiento a pesar de las recesiones que se han presentado a nivel mundial.

Los procesos de industrialización y crecimiento económico de esos países, con excepción de Japón, se encontraban considerablemente rezagados respecto de los países industrializados, así como de algunos países en vías de desarrollo en América Latina como era el caso de Argentina, Brasil y México²⁷. Sin embargo, ahora las circunstancias son distintas y los papeles se han invertido, ya que en este sentido América Latina es la que se encuentra en un considerable rezago. Es el mismo caso en la relación de los países asiáticos con los demás países industrializados, ejemplo de ello es que Japón ha

²⁶ Toledo B., Daniel. "El modelo asiático de relaciones industriales". En: Asia Pacífico 1996. México 1996, p 27

²⁷ Ibidem, p 39

sobrepasado a casi todos en cuanto a dinamismo económico industrial, y no se diga de los países denominados NIC's, quienes han seguidos sus pasos.

Actualmente, la región asiática del Pacífico se ha constituido como el área más dinámica del mundo, con aproximadamente 25% de las exportaciones globales, 33% de las reservas internacionales y una economía que en la década de los ochenta creció a una tasa promedio anual de 7.8%. cifra muy elevada en comparación con el 3.1% alcanzado por los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico (OCDE), en el mismo periodo²⁸.

Esta dinámica se ha logrado mantener a pesar de la crisis política por la que atraviesa Japón²⁹, país que disminuyó substancialmente los índices de crecimiento de su PIB en 1993 ubicándose en 1.3%, siendo éste el más bajo del área³⁰. No obstante la desaceleración de la economía japonesa, ésta se ha basado en el desarrollo de un fuerte sector exportador, el cual se ha desplazado de la producción de bienes de consumo a la de bienes de capital. Sin embargo, Japón es fuertemente dependiente de recursos naturales de todo tipo, los cuales compra a país como Estados Unidos, Malasia, Indonesia y Australia³¹. Esta dependencia ha llevado a Japón a realizar coinversiones importantes en algunos de estos países para la explotación de dichos recursos.

El resto de los países de la región continuó con su tendencia de crecimiento sostenido con algunas variantes. En este crecimiento jugó un papel muy importante la inversión de

-
28. Gipouloux, François "Regional Economic Strategies in East Asia". Tokio, Maison Franco-Japonaise, 1994, p.13
29. Ramirez Bonilla, Juan José. "Una crisis de valoración de las inversiones . De la Recesión al Duoble Dip" en: Asia Pacífico 1994, pp 277 - 282.
30. *Ibidem*, p 7.
31. Castañares Priego, Jorge. Integración económica La Cuenca del Pacífico: su importancia para México. Documento de Trabajo, Mexico, SHCP, 1988, p. 3

capitales japoneses que prefirieron el mercado regional, ante los altos costos de operación y disminución de las ganancias en su propio país.

El crecimiento económico de estos países también se ha caracterizado por el fuerte desarrollo de sus sectores exportadores, generando así elevados excedentes comerciales. Tal es el caso de Corea del Sur, que representa una de las economías dominantes en el área tanto por su producción como por su comercio. Al igual que Japón, es fuertemente dependiente de materias primas, pero a diferencia de éste aún debe importar muchos bienes de capital, básicamente de dicho país. Su aparato productivo está orientado a la producción exportadora a partir de la integración de grandes corporaciones tales como Daewoo, Samsung y Goldstar³², los cuales han sido beneficiados gracias a la aplicación de políticas gubernamentales que estimulan su crecimiento. La inversión productiva se ha realizado en su mayoría con recursos del ahorro interno, de crédito externo y en menor grado de la inversión extranjera directa. La maquinaria y equipo de transporte son los principales productos de exportación seguidos de los productos textiles.

Respecto a Taiwan y Hong Kong, estos países se encuentran entre los de más rápida industrialización en la región, con un sector externo caracterizado por una fuerte presencia exportadora y elevadas restricciones a las importaciones. En Taiwan, el gobierno ha tenido una destacada intervención en el desarrollo de la infraestructura y de la industria pesada, además ha estimulado la presencia de pequeñas y medianas empresas, gracias a esto, en los últimos años, la economía taiwanesa se ha transformado en una economía fincada en la producción intensiva con un alto valor agregado, lo que ha generado una mayor y acelerada dependencia en importaciones de bienes de capital, en consecuencia el superávit comercial ha disminuido en forma acelerada.

32. Idem.

Sin embargo, las exportaciones a la República Popular China siguen siendo el mayor impulso de su crecimiento, lo cual hace presente la tendencia hacia un superávit cada vez mayor en el saldo comercial con Hong Kong, que sustituye desde 1992 a Estados Unidos como principal socio deficitario de Taiwan³³.

Por otra parte, Hong Kong se constituye en un enclave comercial y financiero en el Sureste Asiático, basado principalmente en la exportación de bienes y servicios. El comercio en este país se encuentra orientado básicamente hacia los mercados de Estados Unidos y de la República Popular China.

La República Popular China por su parte, ha tenido una relevante participación en las actividades comerciales de la región, al adoptar una política de creciente apertura comercial, lo que ha permitido el acceso a la tecnología, a la experiencia administrativa y al desarrollo científico. Además se ha convertido en un atractivo mercado para las inversiones extranjeras, debido al bajo costo de su fuerza de trabajo, lo que ha redundado en los últimos años, en un aumento de las inversiones de Japón, Taiwan, así como de Corea del Sur, Singapur, Tailandia y Malasia³⁴.

La Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) constituye una de las principales organizaciones comerciales constituidas en el Pacífico, la cual se encuentra integrada por importantes productores de materias primas, con excepción de Singapur, que es un importante centro de refinación de petróleo, y con la infraestructura industrial más desarrollada entre los países miembros de la organización.

33 Berrisford, Carl T: "Taiwan", en: *Asia Pacífico 1994*, p. 392
34. Consejo Bustamante, Romer. "China", en *Asia Pacífico 1995*, p. 153.

Su comercio se realiza fundamentalmente con Japón, Estados Unidos y entre los mismos países miembros. La inversión extranjera se ha dado principalmente de Japón hacia países como Malasia, Indonesia, Tailandia y Singapur. El gobierno tiene una intervención importante en la economía, ya que se ha pronunciado por cambios en el patrón tradicional de industrialización tales como la promoción de empresas pequeñas, ventas de servicios financieros, ajustes en la estructura de los costos, menor dependencia del petróleo, inversión en nuevas áreas como la electrónica, reducciones fiscales a las empresas y mayor atracción de la inversión extranjera en el desarrollo de los nuevos productos³⁵.

Finalmente, en la región del Pacífico destacan Australia y Nueva Zelanda, dos países con mayoría de población europea, con un nivel elevado de vida y con una fuerte integración al principal país de la región, Japón. Este país también es la principal fuente de su inversión extranjera, la cual se encuentra muy diversificada, ya que abarca desde la explotación de los recursos naturales hasta la prestación de servicios de diversos tipos.

En relación a lo anterior, existe un elemento importante que debe destacarse respecto al desarrollo económico de la región: la estrategia utilizada en su forma de organización industrial, basada en una fuerte participación de los pequeños negocios o empresas, los cuales representan hoy una pieza importante en el desarrollo económico de la región. Al respecto, en el caso de Japón, de los 6.8 millones de establecimientos, 83% eran microempresas³⁶. En Corea, los micro y pequeños establecimientos ocupan 98.7%³⁷, en Taiwán 96.8%³⁸. En Malasia los establecimientos industriales que emplean hasta cien

35. Castanares Priego, Jorge. Op.cit. p.7

36. Statistics Bureau Management and Coordination Agency. Japan Statistics Yearbook. Japón. 1992. pp. 120-121.

37. Baek, Nakk. Development Policy and Incentives Schemes for small and Medium Korean enterprises. Korean Institute for Industrial Economics and trade. Marzo 1993.

38. Kao Yuch-shi, Carol y Wuei-Chu, Liao. "The Development of Small and Medium Enterprises in the Republic of China" en: Industry of Free China. Marzo de 1994. pp 71-87.

personas representan el 94 % del total³⁹ y en Tailandia 64% de los establecimientos industriales ocupan menos de 10 personas, y 32,8% ocupan entre 10 y 99 personas⁴⁰.

A manera de conclusión, cabe señalar que a pesar de la disminución en el crecimiento de algunas economías de la región como por ejemplo Japón, aún mantienen un alto nivel de especialización en su producción, lo que ocasiona un incremento en sus ventajas comparativas; además, otro factor político importante es que Japón ha sido obligado tanto por la Comunidad Europea como por Estados Unidos a restringir sus exportaciones. En tales circunstancias, es factible decir que si Japón realizará su comercio internacional en forma libre y sin presiones externas, gozaría de una mejor posición en el mercado mundial.

2.3 DINAMICA DE DESARROLLO EN LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.

A diferencia de las formas de integración económica fundadas en marcos legales como lo es el TLC en norteamérica, o la Comunidad Europea, la integración en la Cuenca del Pacífico ha sido fundamentalmente organizada por las fuerzas del mercado con la orientación del sector privado, y donde los gobiernos de la región participan de manera independiente con medidas que favorecen la expansión hacia el exterior.

Al hablar de la región del Pacífico asiático, los funcionarios públicos japoneses utilizan el modelo de agrupación de los gansos voladores, como modelo análogo al desarrollo de la

39. Chan Onn Fong, "Small and Medium Industries in Malasia: Economic Efficiency and Entrepreneurship", en: The Developing Economies, Institute of developing economies, Tokio Japón, Vol. XXVIII, junio 1990, núm. 2.

40. Krongkaew, Medhi, "The development of small and Medium Scale Industries", en: Thailand Asian Development Review, Tailandia, 1992.

región⁴¹, pues en su formación en V Japón encabeza esa formación, tras él, siguen los NIC's y posteriormente se colocan los nuevos NIC's.

Esta analogía muestra la forma en que varias economías asiáticas que se encuentran en distintas etapas de desarrollo económico, se han organizado para pasar hacia una rápida industrialización. De hecho el gran desarrollo económico de la Cuenca del Pacífico constituye un factor muy positivo para México, pues significa otra alternativa complementaria a la que ofrece Estados Unidos, su principal socio comercial.

Este modelo asiático muestra la importancia de reestructurar una economía de ingreso tardío, de acuerdo con una secuencia que permita pasar de una etapa de desarrollo a otra, utilizando los factores y tecnología necesarios en cada fase, al mismo tiempo que el gobierno se encarga de facilitar esa reestructuración. En este sentido, la forma como ha evolucionado la región del Pacífico asiático genera un nuevo modelo de desarrollo que puede servir de guía a México para en la formulación de su actual política de vinculación. En este sentido, a continuación se explica este modelo de desarrollo.

2.3.1. MODELO DE DESARROLLO ECONOMICO EN EL PACIFICO ASIATICO.

El desarrollo económico de la región asiática del Pacífico está sustentado en el modelo de los gansos voladores, que explica el fenómeno de un grupo de países que interactúan de manera muy estrecha y avanzan en conjunto bajo la conducción de una economía predominante, generadora de crecimiento, a la que siguen economías cada vez menos

⁴¹. Together under the sun: "A survey of the yen block". The Economist, 15 de Julio 1989, p.10

desarrolladas dentro de un patrón jerárquico, semejante a la formación de una bandada de gansos en vuelo.

Las economías participantes están condicionadas a seguir un modelo de desarrollo de economía abierta, en el que su crecimiento proviene del estímulo que reciben de economías más avanzadas; a su vez las economías receptoras generan los estímulos que transmitirán a las economías de menor desarrollo agrupadas en el siguiente rango. La base de esta formación consiste en que las actividades económicas de los países miembros se organizan de acuerdo a la correcta transferencia de tecnología, inversiones e intercambio comercial, lo que permite al grupo de países optimizar sus relaciones económicas y comerciales entre ellos, así como fuera de la región.

Esta formación va evolucionando con base a la debida reestructuración el proceso de industrialización de la economía líder (Japón), que transita de sectores intensivos en mano de obra (bajo valor agregado y escasa tecnología) a sectores más intensivos en capital, es decir, donde se utiliza mayor valor agregado y tecnología más avanzada. Esta secuencia en el proceso constituye la principal fuente de crecimiento de las economías que se encuentran en el rango económico inferior inmediato al de Japón: los Nic's.

Siguiendo este proceso de desarrollo en la región asiática, de acuerdo con Terutomo Ozawa⁴² el periodo de transformación japonés puede dividirse en cuatro fases. La primera que va de 1951 a finales de los sesenta, consistió en una industrialización orientada a la exportación con la utilización intensiva de mano de obra, centradas en la industria ligeras como la textil, la de enseres menores y la de artículos diversos. En la segunda fase que se dio desde mediados de los sesenta a principios de los setenta,

⁴² Ozawa Terutomo, "Las dinámicas de la industrialización, en la Cuenca del Pacífico". En: *Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa*. México 1990, p. 180-184

surgieron con esta misma orientación industrias pesadas y químicas como la del acero, la de la construcción de barcos, la maquinaria pesada, la petroquímica y la de fibras sintéticas. La tercera fase que se presentó de fines de los sesenta a finales de los ochenta, también se abocó a la exportación y se caracterizó por el surgimiento de una industria basada en un intenso esfuerzo de investigación y desarrollo y orientada al ensamblaje de maquinaria industrial y artículos de consumo durable, en especial automóviles y productos electrónicos. En esta etapa se desarrolló además una estructura dual de la economía, caracterizada por que numerosas empresas pequeñas que se vincularon comercialmente con un limitado número de grandes compañías. Esta estructura ha demostrado ser muy efectiva en el desarrollo de acuerdos de subcontratación, mismas que son necesarias para una integración vertical de las diversas etapas que caracterizan a las operaciones de ensamblaje de las industrias de maquinaria. La estructura industrial dual, se encuentra integrada por productores de distintos tamaños (que van desde las grandes corporaciones a los talleres familiares muy pequeños).

La cuarta fase que se encuentra en marcha desde principios de los ochenta, consiste en una producción flexible, con vistas al mercado interno, en la que las ciencias de la computación se han aplicado al diseño, la ingeniería y la fabricación robotizada. Por lo tanto, Japón ha logrado integrar su estructura industrial fase a fase con aquellas industrias que generan un mayor valor agregado y se apoyan en mayores conocimientos técnicos.

Al pasar por el proceso de reestructuración que comprende de una etapa a otra, Japón fue perdiendo ventajas comparativas en la industrias que operaban con base al bajo valor agregado debido a la utilización de nuevas tecnologías, generando así mayores ingresos, lo que significó el traslado de la tecnología inoperable a los países contiguos, quienes pasarían por el mismo procesos de industrialización, Japón, como país a la cabeza de este

grupo, de acuerdo con Tetutomo Ozawa⁴³, se encuentra ahora en la cuarta fase de industrialización desarrollando y utilizando tecnología de punta, mientras que los Nic's aún están atravesando por la tercera fase, y los países de ANSEA se encuentran en una transición de la primera a la segunda fase.

La situación de México es muy parecida a la de los países de la ANSEA, aunque en general, se le coloca en el nivel de los cuatro Nic's del Este asiático. Ahora se presentan nuevamente cuestionamientos relativos a este proceso de desarrollo que se ha efectuado en el Pacífico Asiático. ¿Como México puede vincularse a este proceso aprovechando los beneficios que otorga cada una de las fases de desarrollo?, ¿Podrá vincularse de la misma forma que lo han hecho los países de esa región?. Para responder a ellos es necesario conocer cual ha sido la política de apertura aplicada por México durante los últimos años a fin de participar a fondo en el entorno económico internacional, lo cual se verá en el siguiente capítulo

⁴³ Idem.

CAPITULO 3

3. APERTURA ECONOMICA MEXICANA E INTEGRACION A LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.

A principios de 1983 México emprendió un cambio estructural a largo plazo en su economía, caracterizado principalmente por el saneamiento de sus finanzas públicas, la reestructuración en el control estatal de Estado en la Economía, y la disminución de los sistemas de protección de comercial del país⁴⁴. A partir de 1983, la protección comercial basada en los permisos de importación tuvo un cambio significativo. Ejemplo de ello es que para 1989, solamente el 20% de las importaciones realizadas ese año, requería de permiso previo, mientras que en 1983 el total de las mercancías provenientes del exterior necesitaban del permiso de importación⁴⁵. De la misma forma, el arancel promedio de la Tarifa Mexicana fue reducido de 16.4% en 1982 a 9.5% en 1989⁴⁶. En 1986, como parte de la estrategia de reorientar a la economía mexicana a la economía mundial, México firmó el Protocolo, por medio del cual ingresaría al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Fue bajo la Administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, cuando esta política de apertura unilateral se consolidó, pues el proceso de cambio estructural fue ampliado y complementado con un programa de desregulación económica; además, fue simplificado el marco legal sobre regulación de inversión extranjera encaminada a estimular esta actividad y se dio énfasis a la promoción de exportaciones. Todo ello dio margen a un reconocimiento de México en el entorno internacional, lo que generó un ambiente propicio para que México comenzara a entablar negociaciones con diversos países y así

⁴⁴. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Relaciones Comerciales Internacionales de México: Retos y oportunidades, p. 1.

⁴⁵. Idem.

⁴⁶. Idem.

poder formar acuerdos comerciales de carácter bilateral o multilateral, o ingresar a organismos internacionales como la OCDE.

En el presente capítulo se explica la política de apertura comercial y diversificación de las relaciones comerciales internacionales de México, a través de los lineamientos que se enmarcan en el Plan Nacional de Desarrollo. Enseguida se analiza la relación comercial existente entre México y los países de la Cuenca Oriental del Pacífico, lo que servirá como preámbulo para finalmente analizar la importancia implica esa región como nuevo centro de poder económico mundial.

3.1 APERTURA COMERCIAL DE MEXICO Y DIVERSIFICACION DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE MEXICO.

La participación de México en los procesos de globalización de la economía internacional así como su inserción a la competencia por los mercados, encuentran su fundamento en la estrategia planteada en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994. Las directivas derivadas de estos esquemas regulatorios pueden resumirse de la siguiente manera:⁴⁷

a) Incrementar los niveles de intercambio comercial y diversificar los mercados de exportación. Al respecto, la notable concentración del intercambio comercial entre México y Estados Unidos (el comercio total de México con Estados Unidos en 1996 representó un 79.77% del comercio total que el país mantuvo con el resto del mundo, el cual ascendió a 185,266.3 millones de dólares⁴⁸) hace necesaria la búsqueda de nuevos

⁴⁷ SECOFI. México y la Cuenca del Pacífico. Documento de trabajo, p. 15.

⁴⁸ Dirección General de Información y Estadística. SECOFI con datos del Banco de México.

mercados de destino para los productos mexicanos, ya que la creciente interdependencia que se genera dentro de esta relación, puede traer consigo problemas económicos de enormes dimensiones para México; por ejemplo una crisis o recesión en Estados Unidos puede arrastrar fácilmente a un caos a la economía mexicana.

b) Facilitar la planta productiva nacional, en especial a la pequeña y mediana empresa, el acceso a tecnologías de punta. El acceso a nuevos mercados, significa nuevas oportunidades para obtener y asimilar tecnología de punta. En este sentido, México debe buscar oportunidades en otros países que estén dispuestos a compartir tecnología, y donde, tanto el sector privado como el gobierno mantengan un ambiente propicio para tal efecto. Por un lado, el gobierno debe ser capaz de buscar y realizar acuerdos de intercambio tecnológico, mientras que por otro, las empresas deben buscar asociarse con empresas extranjeras a través de mecanismos de coinversiones o subcontrataciones; y

c) Constituir a México en un destino atractivo para los capitales externos a la luz de las ventajas que geográficamente y económicamente ofrece el país. Se debe crear un ambiente económico propicio para que los dueños de los capitales extranjeros pongan sus ojos en México y realicen inversiones productivas más que financieras.

Respecto al Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, este refuerza las anteriores directivas, ya que para ampliar y fortalecer el papel de México en la dinámica mundial plantea la necesidad de⁴⁹ :

a) Incrementar substancialmente la capacidad de respuesta de las representaciones mexicanas en el exterior, para la defensa y promoción de los intereses políticos y

⁴⁹ . Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, Diario Oficial de la Federación, p. 13.

económicos del país. Debe incrementarse además, la capacidad de acción en cada una de las representaciones, contando con personal altamente especializados principalmente en materia de política exterior y cuestiones económicas. De esta forma, tanto el embajador como el representante comercial, así como todos sus colaboradores , que participen en una misión diplomática o comercial (según sea el caso) deberán tener amplios conocimientos de la materia, porque es muy frecuente, sobre todo en la embajadas, que los representantes diplomáticos sean políticos asignados por el gobierno mexicano, los cuales muchas veces carecen de la capacidad y habilidades necesarias para desempeñar sus misiones.

b) Establecer alianzas estratégicas sobre temas en común con la grandes naciones emergentes de desarrollo comparable al de México. Con este grupo de potencias medias, México puede generar respuestas internacionales a los desafíos de la globalización y los grandes temas contemporáneos. Como ya se mencionó en un inciso escrito líneas arriba, se tiene que hacer una reflexión y reconocer que las necesidades para México en materia de tecnología son abismales. En el país aún no se han creado los suficiente centros de investigación que apoyen las actividades de la micro, pequeña y mediana empresa, además de que no existe la coordinación suficiente para interconectar a las ya existentes con estas empresas

En este sentido, cabe hacer una serie de reflexiones mediante el planteamiento de la siguientes preguntas. ¿Realmente México ha diversificado sus relaciones con el mundo? ¿los planteamientos hechos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989 -1994 fueron seguidos al pie de la letra para alcanzar una total apertura y una satisfactoria diversificación en el exterior? ¿El ingreso de México a los distintos foros internacionales como los del Pacífico, principalmente APEC (Asia Pacific Economic Cooperation), o los diversos tratados comerciales firmados con países de Latinoamérica, o la participación en nuevos

foros políticos como la Conferencia Iberoamericana, solo fueron panaceas para justificar los lineamientos marcados en el Plan Nacional de Desarrollo en el sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari, siendo que el principal objetivo de su estrategia de diversificación, era precisamente la incorporación de México a un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, formando así el mercado más grande del mundo? ¿Podrán cumplirse los objetivos que se plantean en el Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, en las actuales condiciones económicas y políticas en las que se encuentra México?

Para responder a estos cuestionamientos, primero se debe reflexionar sobre las actividades económicas y comerciales que desarrollan los países en el entorno internacional. Al respecto, los países se ha ido integrando o han comenzado a formar parte de bloques que les permiten desarrollar de manera más rápida sus actividades comerciales y ende su crecimiento económico.

Esta tendencia hacia la formación de bloques principalmente en América, Europa y Asia es un paso hacia lo que sería una relación económica y comercial a nivel mundial, prueba de ello es la Reunión Cumbre Hemisférica llevada a cabo el año pasado en la ciudad de Miami, donde se firmó un acuerdo para crear una zona de libre comercio para el año 2005⁵¹. Esta reunión cumbre condujo directamente a otras iniciativas hemisféricas, como la de crear el primer centro de resolución de disputas del hemisferio, y el cual comenzará a funcionar en Miami en 1996, así como la formación del Foro Empresarial para la Integración Económica⁵¹.

⁵⁰. Molinski, Mario. Bloomberg Bussines News. "Escaso progreso para una zona de libre comercio continental". En: Novedades. Sección Financiera. 12 de diciembre de 1995. p. 5.

⁵¹. Idem.

Al respecto, México ya ha tomado, a iniciativa propia, la decisión de participar en cada uno de estos procesos que se desarrollan a efecto de no quedarse al margen de procesos que se desarrollan a nivel mundial, el ejemplo más claro es el Tratado de Libre Comercio para América del Norte. Era necesario negociar este acuerdo, puesto que es imposible ignorar el mercado de consumidores más grande del mundo: Estados Unidos, siendo este, además de vecino, el mayor socio comercial de México.

Ahora bien, para cumplir con los objetivos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, es necesario que México consolide sus exportaciones en los mercados con los que ya mantiene acuerdo comercial, además de que incremente y fortalezca su presencia en otros mercados, con los que no se tiene una relación comercial muy estrecha.

Es importante destacar que el proceso de apertura comercial de México comenzó a gestarse en forma unilateral desde principios de la década de los 80 e inició con la reducción del número y niveles de tarifas arancelarias, así como de la eliminación de algunos permisos de importación⁵². Como resultado, para 1984 las importaciones sujetas a alguna autorización o permiso previo disminuyó a 83% del total de productos incluidos en la Tarifa General de Importación. Ya en 1989 sólo el 20% de las importaciones necesitaban de permiso previo⁵³.

La entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la cual fue formalizada en agosto de 1986, permitió su participación en un foro de negociaciones comerciales internacionales, el acceso a nuevos mercados de exportación para productos mexicanos, y la disponibilidad de participar en un foro para la

⁵². Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Comerciales Internacionales de México: Retos y oportunidades, p. 1.

⁵³. Ibidem, pp. 2 y 3.

resolución de disputas comerciales. En 1988 México adopta en su Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación el "Sistema Armonizado para la Clasificación y Descripción de Mercancías".

Por otro lado, a través de acuerdos, bilaterales, México ha buscado expandir y fortalecer sus lazos económicos y comerciales con la Comunidad Europea, América del Norte, los países de América Latina y las naciones de la Cuenca del Pacífico. En 1991, por ejemplo, México suscribió un Acuerdo de Complementación Económica con Chile. En ese mismo año, también firmó un acuerdo de Alcance Parcial con la Comunidad Europea.

En 1994 México inició una nueva etapa en sus relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá al haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, con el cual se formaba el mercado comercial mas grande del mundo con 360 millones de consumidores⁵⁴. Con este paso, México reforzó sus relaciones con estos dos países incrementando su intercambio comercial y de manera general, sus relaciones económicas, lo que le valió un reconocimiento y prestigio a nivel internacional. Además, muchos países centraron su atención en México, puesto que a través de él se le podría facilitar el desarrollo de sus transacciones comerciales con Estados Unidos.

Respecto a las relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico como se mencionó en el capítulo anterior México participa en distintos organismos de carácter comercial que se han desarrollado en la región entre ellos están el Mecanismo para la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), El Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y el Consejo Económico del Pacífico, (PBEC).

⁵⁴. . . . Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Una Visión Global". México, 1993, p. 3

La apertura externa de la economía mexicana debe ser congruente con la estrategia productiva interna, es por ello que en materia comercial deben elevarse los niveles de competitividad que garanticen mantener y ampliar la participación en los mercados externos. En materia de inversión extranjera deben diseñarse esquemas selectivos, en áreas de interés común que propicien proyectos integrales, que vayan acorde con la estrategia de desarrollo del país y no sean sólo paliativos al empleo o créditos a la infraestructura donde se beneficie más al capital externo; en el aspecto comercial, se debe desarrollar un nuevo esquema de apoyo financiero y administrativo orientado a fomentar las exportaciones

Finalmente, México en su proceso de apertura gradual debe poner atención en la investigación científica y tecnológica, que le permita avanzar en su atraso con respecto a otros países de reciente industrialización, y debe fomentar e impulsar la capacitación de su mano de obra en los niveles técnicos y gerenciales, a fin de incorporarse más rápidamente a los avances tecnológicos mundiales.

3.2 RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

En el mundo de hoy se está gestando una transición en el orden internacional y definitivamente el Este de Asia ocupa un lugar importante en esta gestación y surge como respuesta a muchos de los retos del desarrollo económico, especialmente en lo relativo al logro de un crecimiento equitativo e integrado. Por ello es importante conocer las estrategias de desarrollo de esa región, su interrelación, su influencia mutua, sus principales características y las lecciones y experiencias que pueden servir para la creación una estrategia mexicana.

En este sentido se deben resaltar dos elementos centrales de estas estrategias: el primero de ellos ha sido su forma de organización industrial que ha permitido una fuerte participación de los pequeños empresarios, quienes han representado en muy buena medida, parte importante del crecimiento que se ha presentado en esas naciones. El segundo elemento, es la política de orientación hacia afuera, donde dichas estrategias dan prioridad a las exportaciones como una alternativas para su intenso crecimiento económico.

Por otro lado, y a diferencia de lo que ha acontecido en muchas partes del mundo, el este asiático ha optado por mantener una participación Estatal mínima en las actividades económicas, además de que su nivel impositivo ha sido menor que en la mayor parte de los países de occidente, ejemplo de ello es que en Taiwan los impuestos representan sólo el 19% del PIB; en Corea, 18%; en el extremo, Singapur con 33%, comparando con 49% en el caso de los Países Bajos; 46% en Suecia; 43% en Bélgica, y 40% en Francia, al igual que su gasto público que en Taiwan representa 33% del PIB, 28% en Malasia, 22% en Singapur y 17% en Corea, que contrasta con un 52% en los Países Bajos; 49% en Bélgica, y 44% en Francia⁵⁵

Sin embargo, que el Estado tenga una participación mínimas en las actividades económicas, no significa que deje de ser importante en las mismas, al contrario, puesto que juega un papel muy importante como promotor del desarrollo. Desde esta perspectiva, el estado puede ser caracterizado como un Estado fuerte, centralizado, que también es reconocido como desarrollista, promotor, proteccionista y paternalista con un activo involucramiento en la planeación y el cumplimiento de las metas económicas del proyecto nacional.

⁵⁵. World Bank, "The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy", Washington 1993.

Además del gobierno, existen otras variables importantes que inciden en el buen desarrollo del modelo asiático las cuales son el crecimiento económico, la iniciativa privada, la transferencia de tecnología el sector manufacturero y la inversión. Todas ellas se vincularon de tal forma que el excelente desarrollo del sector manufacturero de la región puede considerarse como el resultado de esa eficiente interacción entre el gobierno y la iniciativa privada

Esto ha permitido, que las políticas industriales generen un sólido desarrollo de la estructura industrial en cada uno de estos países, los cuales mantienen en la actualidad un alto porcentaje de manufacturas en su producción total. En este proceso de industrialización, operaron varios esquemas de organización, en donde fue posible compatibilizar la interrelación entre grandes y pequeñas empresas dando lugar a verdaderas cadenas de producción.

Por otro lado, el proceso de industrialización en el Este de Asia es diferente al de América Latina, ya que las alianzas geopolíticas, la ayuda externa, la deuda y el comercio internacionales han desempeñado papeles muy diferentes en la experiencia de desarrollo de cada uno⁵⁶. Los países del este Asiático comenzaron su desarrollo acelerado de exportación de productos en un periodo de extraordinario dinamismo en la economía mundial, por lo que al llegar la crisis de la deuda posterior a 1982, ésta no tuvo el mismo impacto catastrófico en el Este de Asia que en la mayoría de los países del orbe. Para el caso de México algo muy importante fue además que su estrategia de sustitución de importaciones no tuvo como prioridad el desarrollo de la industria de bienes de capital como en Japón, lo que ha representado un obstáculo permanente par su desarrollo y ha

⁵⁶ Gereffi, Gary, " Paths of Industrialization: An Overview", en Gereffi, Gary y Wyman, Donald L. *Manufacturing Miracles: paths of industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, Princeton University, 1990, p.6.

constituido la base estructural de sus limitaciones para el crecimiento y propiciado desequilibrios comerciales.

Lo anterior se refleja en el intercambio comercial que México mantiene con los países de dicha región el cual es significativamente menor comparándolo con el intercambio que se realiza con países de otras regiones.

Ahora bien, dentro de las relaciones económicas de México con los países de la Cuenca del Pacífico, existe un elemento que se debe destacar, si se consideraran también los intercambios económicos de México con Estados Unidos y Canadá, países con litoral al Pacífico, conjuntamente con las establecidas con Japón, éstas representan casi el 90% de las transacciones económicas con el exterior⁵⁷. Este dato, por sí sólo parecería indicar que la inserción y participación de México en la zona es adecuada y satisfactoria, aunque con un muy alto grado de concentración.

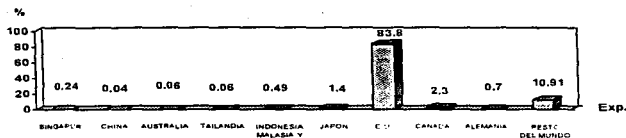
Sin embargo, esto no refleja la realidad, ya que la alta concentración de las relaciones económicas de México con Estados Unidos tiene sus orígenes en factores diferentes y no relacionados con el actual proceso de intercambio que se lleva a cabo en lo que hoy se denomina Cuenca del Pacífico, de los cuales se pueden mencionar las transacciones fronterizas debido a la cercanía geográfica, fenómeno que se presenta de manera similar en el caso de Estados Unidos y Canadá.

Pero si se analiza el intercambio comercial de México solamente con los países de la Cuenca Oriental, las cifras no muestran un panorama muy alentador: como se puede apreciar en la gráfica 1, durante 1996, las exportaciones mexicanas a Singapur

⁵⁷. Dirección General de Información y Estadística, SECOFI con datos del Banco de México.

representaron tan sólo el 0.24% del total; con China el porcentaje fue de 0.039%; de Australia 0.06%: y con Tailandia un 0.06%: mientras que la ventas a Indonesia, Malasia y Filipinas representaron únicamente un 0.49% del total; en el caso de las exportaciones a Brunei, estas fueron prácticamente inexistentes⁵⁸.

Gráfica 1
EXPORTACIONES MEXICANAS A PAISES DE
LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO, E.U. Y AL RESTO DEL MUNDO



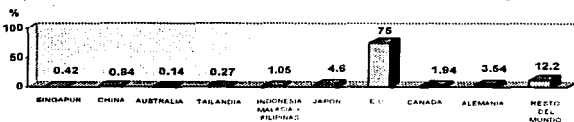
FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de Mexico
Direccion General de Informacion y Estadistica.

Respecto a las importaciones mexicanas, en la gráfica 2 se muestra que la situación no difiere en nada, ya que los porcentajes de participación de los productos procedentes de los países ya mencionados son los siguientes: Singapur sólo un 0.42%; China un 0.84%; Australia 0.14%; y las de Tailandia 0.27%; las compras conjuntas de Indonesia Malasia y Filipinas representaron un 1% de las importaciones totales⁵⁹.

⁵⁸ Idem.

⁵⁹ Idem.

Gráfica 2
**IMPORTACIONES MEXICANAS DE PAISES DE
 LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO, E.U. Y DEL RESTO DEL MUNDO**



FUENTE: SECOPI, con datos del Banco de México
 Dirección General de Información y estadística

Ahora bien, con el fin de elaborar una estrategia para la creación de un área de libre comercio entre México y esos países, es necesario, analizar más a fondo las relaciones comerciales existentes entre los países de esa región y México, como se verá en los siguientes incisos.

3.2.1 MEXICO - JAPON.

La política económica de Japón ha tenido distintos protagonistas de acuerdo con el nivel de avance de su desarrollo económico. En su caso, la Formación de un grupo de poder en las décadas de los cincuenta y sesenta entre el partido gobernante, los grupos dominantes con intereses económicos y la burocracia actuó como un monopolista a favor del principal objetivo de la política económica de alcanzar los países del oeste lo más rápidamente posible. En este sentido, el gobierno japonés facilitó a las grandes firmas manufactureras los medios para que lograrán un desarrollo tecnológico eficiente, paulatinamente adoptaron tecnología más avanzada para elaborar productos con un valor agregado más alto.

Hay cuatro políticas públicas y programas básicos dentro de los implantados por el gobierno japonés: políticas y programas de gobierno que activa y pasivamente apoyan la expansión económica mediante la inversión privada; planes de reestructuración industrial; medidas impositivas especiales, tales como la depreciación acelerada y otros impuestos preferenciales para industrias en crecimiento, índices de conversión de moneda especiales para la promoción de las exportaciones, y préstamos bancarios preferenciales.

Gracias a estas medidas, las industrias orientadas a la exportación se beneficiaron con tasas impositivas preferenciales e índices de depreciación acelerados que les permitieron crear reservas de moneda extranjera y comprar con ellas tecnología y nuevo equipo en el extranjero. Debido a esto, a medida que las industrias ganaban competitividad en el mercado internacional, los aranceles proteccionistas y las medidas impositivas especiales eran gradualmente removidas o disminuidas.

En la década de los setenta, el Ministerio de Industria y Comercio se internacionalizó. Empezó capacitando a las industrias que querían ser competitivas internacionalmente hasta tratar los problemas de fricciones comerciales a medida que aumentaba el superávit de Japón en relación con el resto del mundo. Durante la siguiente década, todavía promovió a las industrias de alta tecnología, mientras que las compañías más grandes y las instituciones financieras comenzaron a liberalizar las instituciones económicas: de esta forma mantuvieron un alto nivel de desempeño en el mercado global. Sin embargo, se trataba de una liberalización selectiva y, aunque continuó el proceso junto a la internacionalización del mercado de capitales, los principales bancos como coordinadores de cada grupo de empresas continuaron siendo importantes. El comicio intra Keiretsu y las coinversiones de todo tipo han sido básicos en la estrategia japonesa.

Actualmente, las actividades financieras y las investigaciones en el ámbito de la cibernética son las que dominan el desarrollo económico de ese país, trasladando actividades que ahora son menos competitivas a países periféricos o países de otras regiones geográficas.

Respecto a la relación de México y Japón, durante los últimos años la cooperación económica se ha incrementado entre ambos países principalmente gracias a dos factores, el primero de ellos se refiere a la necesidad japonesa de contar con suministros de petróleo diferentes a los de los países de la OPEP, para diversificar y reducir su dependencia, el segundo, el hecho de que para México la economía de Japón ha representado una fuerte alternativa de recursos financieros y de abastecimiento de bienes de capital y tecnología⁶⁰. La suma de estos dos elementos ha propiciado el aumento de las relaciones mexicano-japonesas, pero México no ha respondido a una estrategia derivada del concepto económico de la Cuenca del Pacífico, puesto que la concentración existente en el intercambio comercial que mantiene con Estados Unidos puede decirse que se consolidó, ya que ahora se tiene un superávit comercial con ese país debido al Tratado de Libre Comercio. (Las exportaciones de México hacia Estados Unidos representan el 83.8% de sus ventas totales al exterior, y las importaciones procedentes de ese país alcanzan un 75% del total de las compras que realiza del exterior)⁶¹.

En lo que respecta al comercio bilateral, Japón constituye el tercer socio comercial de México (y primer socio comercial en Asia), en este sentido en 1996 el comercio total se incrementó casi en 12% alcanzando 5.5 miles de millones de dólares, lo que representa el 3% de comercio total de México. Las exportaciones mexicanas a Japón en 1996

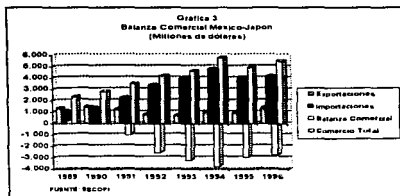
⁶⁰ Zarco Ledesma, Javier. "La Cuenca del Pacífico: oportunidad para diversificar la dependencia". En: Relaciones Internacionales. FCPYS. UNAM, p. 96.

⁶¹ Dirección General de Información y Estadística. SECOFI con datos del Banco de México.

alcanzaron 1.4 miles de millones de dólares , es decir, hubo un incremento de 39.2% con respecto a 1995⁶² .

Por otra parte, México representa unos de los principales destinos de las exportaciones japonesas en América Latina. Más aún, México compra más productos japoneses que países como Nueva Zelanda, India Suiza, España o Suecia.

Durante 1996 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 1995⁶³ . (ver Gráfica 3)



La estructura comercial de México y Japón

es altamente complementaria, México exporta productos de gran demanda en Japón (petróleo, químicos sal, acero, automóviles y alimentos), siendo que Japón exporta productos que han contribuido la eficiencia de la industria mexicana. (maquinaria, partes y componentes eléctricos y autopartes). Dada la estructura de las importaciones japonesas, la exportación de alimentos procesados a ese país es la que mayor potencial tiene, excluyendo al petróleo.

En términos generales no existen restricciones o problemas de acceso al mercado japonés, pero se requiere de cumplir algunas normas de control sanitario sobre todo en el sector agropecuario.

62. Idem.

63. Idem.

3.2.2 MEXICO - NIC's.

En esta región también sobresalen los cuatro países denominados tigres asiáticos o NIC's (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur), debido a su espectacular crecimiento registrado y por sus crecientes flujos comerciales. Uno de los factores que han influido en este éxito es la capacidad que tuvieron los NIC's para asimilar el esquema de producción japonés basado en su alta productividad y en la realización de parte de su proceso productivo en los países asiáticos periféricos, lo cual llevaron a cabo de la misma manera al trasladar parte de sus procesos de producción a países menos desarrollados tales como los de la ANSEA (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) o del otro lado del Pacífico como México. Gracias a ello, ahora han comenzado a invertir en esos países sus capitales excedentes (por concepto de sus altos niveles de exportación), y de la misma forma han otorgado extrema importancia a la investigación científica y tecnológica para su posterior aplicación.

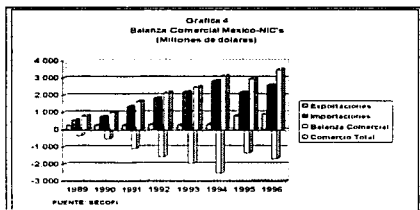
Sin embargo, dentro de este contexto, las relaciones económicas de México con estos cuatro países pueden considerarse de tipo marginal, por la carencia de una infraestructura apropiada, la lejanía de los países asiáticos y en cierta forma la falta de combatividad de los productos mexicanos.

Ahora bien, de acuerdo a Daniel Cacho Ortiz⁶⁴, la posibilidad que tiene un país de mantener o acrecentar sus exportaciones está vinculada a que el diferencial salarial de los países con los cuales comercia sea superior al diferencial de productividad, otorgando el éxito de las exportaciones en la devaluación de la moneda que abarata los productos y la

⁶⁴ Cacho Ortiz, Oscar Daniel, "La inserción de México en la Cuenca del Pacífico". En: Relaciones Internacionales. FCPYS. UNAM. p. 109.

mano de obra. En este sentido es pertinente mencionar que aunque esta situación ya se presentó en México debido a la devaluación de diciembre de 1994, el déficit comercial con esos países aún sigue presente.

En este sentido, el desarrollo de las actividades comerciales de México con las economías de los NIC's durante 1996, el comercio total con este grupo de países se incrementó poco más de 18%, alcanzando 3.5 miles de millones de dólares, lo que representa el 1.8% de comercio total con México. No obstante se debe hacer notar que parte de la dinámica en la relación han sido las exportaciones mexicanas, lo cual ha provocado que la balanza comercial haya sido negativa para México durante los últimos años. Como se aprecia en la gráfica 4, el déficit comercial con los NIC's en 1996 fue de 1.673 millones de dólares, monto que creció en poco más de 18% en relación a 1995.



El desequilibrio generado por el incremento de las importaciones mexicanas puede atribuirse por una parte, al incremento de la productividad de los bienes de esa región. Por otra parte, el hecho de que en la actualidad el papel más dinámico en las importaciones mexicanas lo están jugando los bienes intermedios (los cuales representan el 69.7%), ya sea para abastecer a la industria nacional o para las empresas transnacionales que importan partes para terminar el producto en territorio mexicano.

Por su parte, las exportaciones mexicanas no han tenido un fuerte desarrollo hasta hace apenas los últimos dos años, pasando de 300 millones de dólares en 1995, a 813 millones

en 1996, lo que significó un importante incremento de 166%. Sin embargo, las ventas de productos mexicanos siguen estando marginadas en esa región, debido principalmente a que esos países han mantenido altas barreras a la importación y por otro lado, el desconocimiento del mercado por parte de los empresarios mexicanos

3.2.3 MEXICO - ANSEA

Los países de la ANSEA (Asociación de Naciones del Sureste Asiático, cuyos miembros son: Singapur, Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia y Brunei) forman una región con una autosuficiencia relativa y en la cual sus economías se complementan verticalmente, pues fungen como abastecedores de materias primas y de bienes semielaborados para Estados Unidos, Japón y los NIC's.

Las actividades comerciales de este grupo de países han girado en torno al creciente interés de fomentar y fortalecer el comercio intrarregional. Dicho interés, no ha surgido de la noche a la mañana, o porque recientemente han proliferado nuevos esquemas o bloques de intercambio comercial impulsados por la globalización de la economía. El interés de estos países por tener un mayor acercamiento comercial surge a finales de los años 60, y plasmado en la Declaración de Bangkok, la cual es firmada en 1967 por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia, dando paso al nacimiento de la ANSEA. Más adelante se integraría Brunei y en 1995, Vietnam⁶⁵.

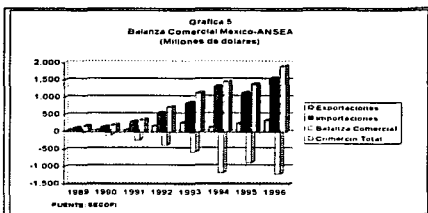
Estos esfuerzos de integración han sido plasmados en un objetivo a largo plazo, cuyo propósito es el de crear un Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEAN (AFTA por su

⁶⁵ Plaza Cerezo, Sergio. "La ANSEA: proyecto de integración económica en el Sureste Asiático". En Comercio Exterior, Bancomext, México 1995, p.840.

siglas en inglés) en el periodo 1993-1993⁶⁶. Este factor, aunado a la cercanía geográfica y el tamaño de esas economías, determinan en buena medida el constante ascenso de las relaciones comerciales bilaterales entre los países miembros de esa agrupación, lo cual explica en parte los bajos niveles de intercambio comercial que estos mantienen con países de otras regiones como México.

Al respecto, las relaciones comerciales de México con esos países, han tenido una evolución constante en lo que a comercio total se refiere, el cual se ha incrementado a una tasa promedio anual de 44.7% en el periodo 1991-1996. Sin embargo, como puede apreciarse en la gráfica 5, el potencial de este intercambio se ha sustentado en el incremento constante de las importaciones que México realiza.

De esta forma, a pesar de que las exportaciones siguen en aumentos, al pasar de 1991 de 56.8 millones de dólares a 338 en 1996, no han contado con la suficiente dinámica para reducir el también creciente déficit comercial existente con ese grupo de economías el cual llegó en 1996 a 1,210 millones de dólares, 36.9% mayor al déficit registrado el año anterior⁶⁷.



La composición de las importaciones por tipo de bien realizadas por México, están sustentadas en su mayoría por bienes intermedios alcanzando un 70.1% de total, destacando las partes para la fabricación de computadoras, circuitos electrónicos, así

⁶⁶ *Ibidem*, p.841

⁶⁷ Dirección General de Información y Estadística, SECOFI con datos del Banco de México.

como caucho natural. Por su parte las exportaciones estuvieron dominadas por la venta de bienes de capital (48,6%), entre los que destacan las partes y accesorios para la fabricación de computadoras.

Esta composición puede explicarse en cierta medida por el establecimiento de nuevas empresas transnacionales en la parte norte de México, las cuales, como parte de sus procesos productivos realizan este tipo de operación a fin de eficientar su estrategia de productividad.

3.2.4 MEXICO - CHINA

China es un caso excepcional entre las economías a nivel mundial básicamente por dos aspectos fundamentales, el primero de ellos es el espectacular crecimiento de su PIB que ha obtenido en los últimos años, y que ha arrojado cifras por arriba del 10%⁶⁸. El otro factor es el proceso de transformación que está teniendo el país hacia una economía de mercado. Lo anterior ha permitido prever que dentro de pocos años China se convertirá en un potencia económica, por lo que muchos países ya han puesto su vista en ese país a fin de crear los mecanismos necesarios que permitan consolidar sus relaciones económicas y comerciales.

Particularmente, las relaciones comerciales de México con China no han sido del todo satisfactorias, debido a que entre ambas naciones se han desarrollado fricciones en este ámbito, principalmente por la aplicación de impuestos compensatorios por parte de México a la importación de productos chinos.

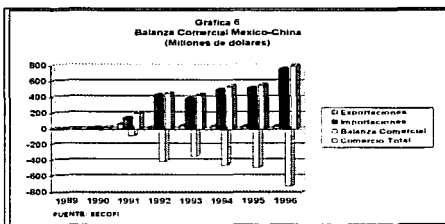
⁶⁸ . Comojo Bustamante, Romer. "China". En: Asia Pacifico 1996. México 1996. p.113.

Por otro lado, la complejidad de las barreras no arancelarias y a los elevados aranceles aplicados en China, hace que las importaciones de ese país sean conducidas por "canales grises", principalmente de Hong Kong⁶⁹, lo cual contribuye a fomentar la arbitrariedad y la corrupción notablemente presentes en la aduanas chinas, con la consecuente dificultad de planeación mercadológica.

Es importante señalar que la evolución del comercio bilateral ha atravesado por circunstancias particulares derivadas de las modificaciones en las prácticas comerciales chinas y en su sistema de abastecimiento empresarial. Respecto a este último aspecto la relativa autonomía de las principales industrias importantes de la RPCH, ha propiciado una mayor diversificación de su fuentes de abastecimiento, ampliando así la gama de países para abastecer de insumos a la industria de ese país.

Este fenómeno afectó significativamente a las exportaciones mexicanas destinadas a ese país oriental, reflejándose en la tendencia creciente del déficit comercial en contra de México⁷⁰

Los datos más recientes sobre la balanza comercial con la RPCH indican que las exportaciones de México a ese país durante 1996 ascendieron a 38.2 millones de dólares, mientras que las importaciones provenientes de ese país fueron del orden de los 759.7



⁶⁹ Idem.

⁷⁰ Idem.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "China ante el contexto de apertura mundial". Documento de trabajo. México, enero de 1995. p. 2.

millones. Esto arroja un saldo negativo para México de -721.9 millones de dólares. (Ver Gráfica 6)

Al respecto, el incremento de las importaciones de productos chinos puede estar vinculado tanto al incremento de insumos vinculados para la industria nacional, los cuales son más competitivos en el mercado chino por sus menores costos, así como a los lazos intrafirma que de las empresas transnacionales que operan en México, las cuales importan partes y piezas desde sus subsidiarias en China⁷¹. Al respecto, la composición por tipo de bien para las importaciones realizadas en 1996 se inclina hacia los bienes intermedios alcanzando 55.4%, mientras que las de bienes de consumo 25.9% y las de bienes de capital solamente 18.5%.

Por lo que se refiere a la composición de las exportaciones al mercado chino, se puede decir que esta depende de un número reducido de productos. En general se trata de bienes intermedios (83.7%), para la fabricación de manufacturas ligeras o para la construcción, así como de productos de un bajo valor agregado que han provocado que los términos de intercambio sean negativos para México.

3.2.5 MEXICO AUSTRALIA/NUEVA ZELANDIA

El principal objetivo tanto de Australia como de Nueva Zelanda es el lograr el fortalecimiento de una política comercial que permita alcanzar un crecimiento económico sostenido y una participación relevante en la región del pacífico a través del comercio. Para estos países, este objetivo está encaminado a lograr el libre comercio a nivel multilateral, con base en cuatro lineamientos:

⁷¹ Consejo Bustamante, Romer. Op. Cit.

1. Política interna. Esta política está proyectada a reducir y eliminar la asistencia, protección y regulación a la actividad industrial a fin de que logre consolidarse como eficiente y competitiva a nivel internacional.
2. Cooperación bilateral. Los gobiernos de Australia y Nueva Zelanda trabajan en forma muy estrecha a fin de resolver problemas y buscar incrementar la apertura comercial y de inversión entre ambos países. ejemplo de ello es el Acuerdo de Acercamiento Económico entre Australia y Nueva Zelanda (ANCERTA por sus siglas en inglés), el cual constituye uno de los acuerdos con mayor apertura comercial.
3. Cooperación multilateral a través de la OMC. Ambos países están de acuerdo en que un sistema de comercio multilateral bien estructurado es vital para países como ellos por que, a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC) trabajan para eliminar barreras a que impidan la apertura y liberalización del comercio y la inversión a nivel multilateral.

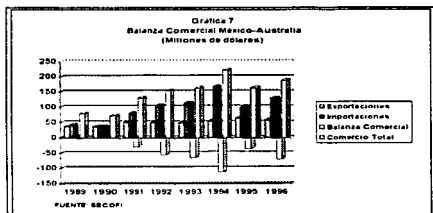
Ahora bien, respecto a las relaciones de estos países con México, en el pasado, éste no representaban un prioridad para las estrategias comerciales de Australia y de Nueva Zelanda. La distancia, el desconocimiento de mercados, la falta de promoción y presencia de México en aquellos países y viceversa, determinaron relaciones comerciales bilaterales débiles.

Sin embargo, durante los últimos años las relaciones comerciales con Australia y con Nueva Zelanda han ido incrementándose gracias a que México ha firmado distintos acuerdos en materia de Comercio e Inversión con cada uno de esos países.

En la relación a la evolución comercial entre México y Australia, se tiene que el comercio total entre ambas naciones se incrementó de 78.2 millones de dólares en 1989 a 186.7 millones en 1996, lo que representa un 138.7%.

El intercambio comercial a nivel bilateral muestra un saldo negativo para México que se ha venido incrementando de manera importante, debido en gran parte a la nueva estrategia de gobierno australiano de promoción de exportaciones, por lo que el déficit en la balanza comercial en 1996 presentó un aumento de casi 95% respecto a 1995.

Lo anterior deriva del comportamiento de las exportaciones mexicanas a ese país, el cual ha sido irregular. Como se muestra en la gráfica No. 7, durante 1992 y 1993 las exportaciones mantuvieron tasas de crecimiento negativas (-1.37% y -1.64%, respectivamente). Para 1995 éstas ascendieron a 63.2 millones de dólares, lo que representó un incremento de 17.2% en relación al año anterior



Por tipo de bien, las exportaciones fueron en su mayoría de uso intermedio (71.1%) quedando los de consumo en 24.6% y los de capital sólo participaron con 8.9%⁷². Buena parte de estas exportaciones están dirigidas a la transformación de la industria, lo cual puede estar vinculado a las políticas del gobierno

australiano que está buscando dar mayor impulso a su sector exportador, ofreciendo para ello todas las facilidades para que se adquieran desde el exterior los insumos necesarios para complementar su proceso productivo.⁷³

Los principales productos exportados por México a Australia durante 1996 fueron: penicilinas y sus derivados (10.2% del total de las ventas de mercancías mexicanas a ese país), películas de anchura superior a los 610 mm. (6.9%), cables de fibra óptica (6.8%), películas para rayos X (4.6%), y Cerveza (4.5%).

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de ese país, hasta 1994 habían registrado un crecimiento anual promedio de 31.6%. Sin embargo, para 1995, se registró una disminución que representó un 40.5% respecto al año anterior.

Los principales productos importados por nuestro país de Australia, en el periodo antes mencionado fueron: leche en polvo o en pastillas (17.1%), lana sin cardar ni peinar (11.1%), ilmenita (8.1%), y minerales de manganeso (5.9%).

En la distribución para 1996 de las importaciones por tipo de bien, los de intermedio aportaron 46%, los de consumo 41.8% y los de capital 11.4%.

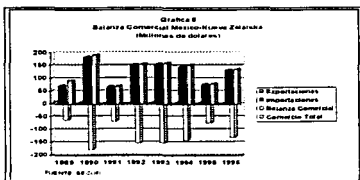
Respecto a la relación comercial de carácter bilateral de México con Nueva Zelanda, el intercambio de bienes entre ambos países aumentó 65% entre 1989 y 1996, al pasar de \$1.8 millones de dólares a 135.1 millones⁷⁴. En la gráfica No. 8 se muestra como las exportaciones mexicanas al mercado neozelandés han tenido un comportamiento muy irregular ya que las ventas de mercancías a ese país decrecieron de 1989 a 1991, cayendo

⁷³ World Trade Organization, Trade Policy Review, Australia, Diciembre 1996, pp.2-6.
⁷⁴ Dirección General de Información y Estadística, SECOFI con datos del Banco de México.

de 10.5 millones de dólares a tan sólo 2.2 millones, es decir, disminuyeron en 79.4%. Esta tendencia se revirtió a partir de 1992, cuando las exportaciones alcanzaron 2.9 millones de dólares; y en 1994 totalizaron 6.7 millones, es decir, un incremento de 124.7% respecto a 1992, en 1995 nuevamente volvieron a decaer a tan sólo 3.9 millones de dólares, lo que significó una reducción de 59.8 puntos porcentuales, en relación a 1994.

Los principales productos exportados por México a Nueva Zelandia, en 1996 fueron: altombras (7.8%), sardinas (5.7%), plátanos frescos (5.3%), y cerveza (5.1%).

Las importaciones por su parte, muestran un comportamiento similar al de las exportaciones en el periodo 1989-1996, donde en 1991 registraron una disminución de 63.7%, pasando de 186.9 millones a 67.7 millones de dólares. En 1995 se presentó otra caída importante, pasando de 146,2 millones de dólares en 1994 a 75.8 millones en el siguiente año, lo que representó una disminución de 51.9%. (ver gráfica 8)



Por tipo de producto, las importaciones se concentran en alimentos, bebidas y tabaco, donde destacan las adquisiciones de leche en polvo que equivalen al 45.5% de las adquisiciones totales⁷⁵. Otros sectores importantes que forman parte de las importaciones mexicanas procedentes de ese país son el de productos químicos, siderurgia así como el de ganadería y apicultura.

⁷⁵. Idem.

Finalmente, como se pudo observar, las relaciones comerciales que mantiene México con todos los países arriba mencionados (excepto Hong Kong) son deficitarias, además de que en 1995 estas relación presentaron una reducción en su actividad debido básicamente a diversos factores entre los que destacan la crisis mexicana de diciembre de 1994, la cual trajo consigo una contracción de la economía que redujo las posibilidades y en cierta medida el interés por comerciar con los países de esa región. Otro factor que incide en este comportamiento, es que el Tratado de Libre Comercio se encontraba ya en su segundo año de actividades, con lo que Estados Unidos y Canadá en este marco, otorgaron una serie de nuevos beneficios a los productos mexicanos y viceversa. Además de los beneficios indirectos como el abaratamiento que provocó el aumento en la competitividad de las de las exportaciones a causa de la devaluación, y por ende al encarecimiento de las exportaciones, lo cual hizo más atractivo este mercado para los empresarios mexicanos incrementando de esta forma las actividades comerciales en la región de norteamérica.

3.3 IMPORTANCIA DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO PARA MEXICO.

La Cuenca del Pacífico está considerada como el nuevo centro de las relaciones económicas internacionales, ya que los países de esta región se han caracterizado por tener altos índices de crecimiento y un notable desarrollo de sus exportaciones. Sin embargo el interés que ha despertado esta zona y particularmente el Pacífico Asiático, no ha surgido de manera instantánea. La zona cuenta con la mitad de la población del planeta; el 45% de la producción mundial; el 21% de las reservas de petróleo crudo, carbón, gas natural y uranio; y el 25% del tráfico aéreo mundial. Asimismo el área

participa con la mitad del comercio mundial, destacando a Japón como la economía líder de la región⁷⁶.

De acuerdo a Ma. de los Angeles Peraltu Arias y a otros analistas norteamericanos, la Cuenca tiene perspectivas favorables, manifestando que mantendrá niveles de crecimiento superiores a otras regiones, y estima que para el siglo XXI los países del Sureste Asiático tengan un crecimiento del PIB del Alrededor del 6%: Japón China y otros países en desarrollo un 4%, y otros países industrializados 2.5 %, lo anterior significa que la región concentrará más del 50% del PIB mundial⁷⁷

Para lograr estos índices de crecimiento, los países de la región han basado su desarrollo, en la utilización de un modelo de integración económica fundamentalmente organizado por las fuerzas de mercado, y orientado por el sector privado, donde los gobiernos de la región participan de manera independiente con medidas que favorecen una orientación hacia el exterior: a diferencia de las formas de integración económica tradicionales, basadas en marcos legales e institucionales, ejemplo de ello son el Tratado de Libre Comercio en América del Norte y la Comunidad Europea. Otro aspecto importante de su éxito es que, a diferencia de esos esquemas institucionales, que conservan ciertos márgenes de discriminación respecto a los países no miembros, característica de esos bloques comerciales, en esa región se promueve otra forma de regionalismo: el Regionalismo Abierto.

76. Mendoza S., Juan Carlos. "La Cuenca del Pacífico: oportunidad para diversificar la dependencia". En: Relaciones Internacionales. FCPYS. UNAM, p.89

77. Peraltu Arias, Ma. de los Angeles. "Reflexiones sobre la Cuenca del Pacífico". Op.cit. p. 86.

En su estudio "Economic Integration in The Asia Pacific Region and the option for Japan"⁷⁸, Ippei Yamazawa, considera que este proceso de integración abierto, tiene mayor factibilidad para alcanzar el objetivo de la región, donde establece que países ajenos a la misma, puedan obtener beneficios resultantes de las actividades económicas que ahí se gestan. Para él, una "Asociación Económica Abierta" resulta una mejor opción, puesto que este esquema, al considerar la esencia del regionalismo abierto, no discrimina a terceros países, dándoles oportunidad aunque sea en forma indirecta en las actividades de la región.

Siguiendo con el esquema de integración que se ha presentado en la zona, Terutomo Ozawa⁷⁹ realizó una comparación del modelo de desarrollo de la región del Pacífico Asiático con una parvada de gansos que vuelan en formación "V", y que de acuerdo a este modelo, Japón encabeza la formación, tras él se ubican los Países de Reciente Industrialización (NIC's), y en el tercer rango los países miembros de la ANSEA o también llamados nuevos NIC's (a excepción de Singapur que ya se ubica en el primer grupo de NIC's, y de Brunei, que es productor de petróleo)

El paradigma de los "gansos voladores" describe el fenómeno de un grupo de países que interactúan de manera muy estrecha y avanzan en grupo bajo la conducción de una economía predominante, generadora de crecimiento, a la que siguen economías cada vez menos desarrolladas, dentro de un patrón jerárquico semejante a la formación de una parvada de gansos en vuelo.

⁷⁸ Yamazawa, Ippei. Economic Integration in the Asia-Pacific Region and the options for Japan. Hitotsubashi University, Japan, 1993, p. 4

⁷⁹ Ozawa Terutomo. "Las dinámicas de la industrialización, en la Cuenca del Pacífico". En: Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México 1990, p. 172

Las economías participantes están condicionadas a seguir un modelo de desarrollo de economía abierta, en la que su crecimiento proviene del estímulo que reciben de economías más avanzadas; a su vez, las economías receptoras generan en su interior el estímulo que transmitirán a las economías menos desarrolladas agrupadas en el siguiente rango.

Esta forma de evolución económica que se ha presentado en la región del Pacífico asiático proporciona una opción que podría servir de guía a México en la formulación de su actual política económica. También muestra claramente que aunque una economía se agregue tardíamente a ese conjunto de países, puede crecer y beneficiarse de la fortaleza de economías más desarrolladas. El paradigma asiático muestra en particular la importancia de reestructurar una economía de ingreso tardío con sería México, de acuerdo a una secuencia que permita pasar de una etapa de desarrollo a otra, haciendo uso óptimo y adecuado de los factores de producción y tecnología obtenidos en cada una de estas etapas.

Para entender mejor la importancia de la Cuenca Oriental de Pacífico para México, es pertinente señalar estas distintas etapas de desarrollo por las que han atravesado esos países. De acuerdo a esto, el proceso de transformación por el que a pasado Japón para ubicarse como líder del área, puede dividirse en cuatro etapas⁸⁰: La primera, que va de 1951 a finales de los sesenta, consistió en una industrialización ligera orientada a la exportación, y fundamentada en una fuerza laboral barata. En la segunda fase, que abarca de mediados de los sesenta a principios de los setenta, surgieron con esa misma orientación las industrias pesadas y químicas, como la del acero o la de la petroquímica, y donde ya se utilizó mano de obra calificada y uso intensivo de capital. La tercera Fase,

⁸⁰ Ibidem, p180.

que comprende el periodo de los sesenta a finales de los ochenta, también se dirigió a la exportación y se caracterizó por el surgimiento de una industria pesada, complementada por un intenso esfuerzo de investigación y desarrollo orientado al ensamblaje de maquinaria industrial, y artículos de consumo duradero, en especial automóviles y productos electrónicos. Finalmente, la cuarta fase, en la que actualmente se encuentra, y que está en marcha desde principios de los ochenta, consiste en una producción orientada al mercado interno, en la que las ciencias de la computación se han aplicado al diseño, la ingeniería y la fabricación robotizada.

En el caso de los NIC's: Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur: han puesto en práctica la misma política de industrialización y de formación utilizada por Japón⁸¹, en este sentido, los NIC's ya superaron la primera etapa de bajos salarios e industrialización ligera, pasando a la etapa de especialización de la industria pesada y química. Un factor importante que los está llevando a mejorar sus estructuras industriales es el creciente valor de sus monedas, de manera que pueden surgir empresas cuyos productos manufacturados tengan mayor valor agregado.

Por su parte, los integrantes de la ANSEA, presentan un crecimiento muy acelerado y atraen grandes sumas de inversiones directas de Japón y de los NIC's, en tanto que Filipinas comienza a orientarse en esa dirección. Sin embargo, este grupo de países aún se encuentra en la primera etapa de desarrollo, por la que en su tiempo pasaron Japón y los NIC's⁸².

⁸¹ Toledo B. Daniel. "El modelo asiático de relaciones industriales". En: Asia Pacífico 1996. México, 1996, pp.37-48

⁸² Idem.

La posición de México es muy parecida a la de este último grupo, pero tiene varias ventajas que esos países carecen: es rico en recursos naturales, en especial de petróleo y minerales, además de una amplia y creciente oferta de mano de obra, que en su mayoría no está capacitada y que en cierta forma pueden utilizarse como ventajas comparativas, que ayudarían a pasar al país, a la segunda etapa, más rápido que a los países de la ANSEA. Por esta razón, México debe acceder con mayor rapidez a un mercado potencial muy grande y prometedor, una vez que inicie de la manera correcta su proceso de reestructuración industrial interno.

Al respecto, México puede vincularse a ese proceso de formación en V de la misma forma que los hicieron los NIC's y los países miembros de la ANSEA, mediante un proceso natural de integración de mercado, ya mencionado líneas arriba, en el que se diseñen esquemas y políticas que permitan el desarrollo industrial interno, a fin de crear y consolidar un aparato exportador competitivo. Y, debido a que México se encuentra en la primera etapa e industrialización, debe implementar además, un esquema de inversión que sea atractivo y que permita atraer capital real y no especulativo, lo que redundaría en la generación de empleos; de esta forma, como ya se dijo anteriormente, se aprovecharía una de las ventajas competitivas con que cuenta el país: la mano de obra barata. Posteriormente, se podría invertir en la educación, lo que permitiría sentar las bases para que en un periodo no muy lejano, la economía mexicana se traslade hacia etapas donde la industria haga uso intensivo del capital y cuente con mano de obra más calificada.

En síntesis, una de las mejores opciones para poder lograr vincular de lleno a México en el marco asiático del Pacífico, puede ser la utilización de ese modelo de integración natural en V que Terutomo describe, puesto que sería a través de un mecanismo más flexible con el que se lograría ese desarrollo industrial orientado a la exportación tan buscado, sin seguir esquemas institucionalizados como el Tratado de Libre comercio o la

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Comunidad Europea, y que permitiera los altos y crecientes déficits comerciales, como se han podido observar en el análisis elaborado en el inciso 3.2.

En el siguiente capítulo se pretende crear una estrategia que permita la vinculación de México de manera unilateral en la región del Pacífico, a través de la elaboración de un documento borrador que integre los lineamientos básicos para la conformación de una área de libre comercio.

CAPITULO 4

4. PLANTEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA COMERCIAL QUE PERMITA VINCULAR A MEXICO CON LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

Habiendo examinado las distintas fases del proceso de integración económica señalados en el capítulo 1, así como las características de los principales Foros de cooperación económica de la Cuenca del Pacífico y de la importancia que ha tenido la misma y en especial su región asiática, además de la dinámica de desarrollo que han establecido los países que la integran, señalada en el capítulo 2, y de las políticas de apertura que ha implementado México en el intento por consolidar su inserción en el esquema económico internacional y en especial en esa zona, en este capítulo se presenta un análisis cuyo objetivo es el de crear un esquema de libre comercio entre México y los países de la Cuenca Oriental de Pacífico.

Este esquema o modelo consiste en la elaboración de un proyecto de libre comercio, mucho más flexible en relación a las negociaciones de los tiempos, de vinculación comercial, y que diferencie de otros esquemas o acuerdo en los que México participa junto con otros países (como el TLC en América del Norte, el TLC del G-3), este proyecto puede permitir a México Fortalecer su estructura productiva y de esta forma incrementar su competitividad internacional. Para lograr este objetivo, es necesario que al aplicar esta estrategia, en la política del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, se mantenga un esquema de continuidad, ya que de ello depende su éxito, pues, como se ha visto en el pasado, cada vez que comienza un nuevo periodo presidencial, se aplican políticas distintas a las del sexenio anterior, lo que significa un atraso considerable, así como pérdidas en capital, infraestructura y recursos humanos entre otros.

En la primera parte del capítulo se describen los factores que pueden determinar la viabilidad en la conformación de un área de libre comercio, para tal efecto se hace un breve análisis de la forma en como afectaría seguir el esquema de regionalismo abierto en se finca APEC sobre las ventajas comparativas que México ha ido ganando a través de los distintos acuerdos de libre comercio que ha suscrito. Posteriormente se realizan algunas recomendaciones sobre la postura que debe tomar México en su relación con Estados Unidos a efecto de que ésta no influya de manera negativa en las decisiones que tomen los países asiáticos respecto a sus políticas económicas y comerciales cuya orientación y destino sea México. Aunado a esto, se presenta un breve análisis de la posición que debe tomar el gobierno en distintas áreas a fin de apoyar y fomentar el crecimiento de las actividades económicas entre México y los países asiáticos.

Finalmente se presenta un modelo donde se definen cuales son los temas que deben negociarse en primera instancia, así como el proceso de negociación que se debe seguir, mismo que se llevaría a cabo en tres etapas fundamentales, la primera de ellas a través de un esquema de negociación bilateral, posteriormente o en forma paralela, realizar negociaciones con grupos de países que hayan formado un acuerdo o bloque comercial de carácter subregional y en una última etapa, llevar a cabo negociaciones entre subregiones comerciales a fin de consolidar una sola región comercial.

Es pertinente señalar que para efectos de este trabajo, se analizan distintos documentos dentro de los cuales se encuentra la declaración de Bogor⁸¹, donde se fincan los lineamientos para las actuales negociaciones de los países miembros de la APEC, encaminados a crear una área de libre comercio entre sus miembros (el texto de la

⁸¹ APEC Economic Declaration of Common Resolve. Bogor Indonesia, Noviembre 1995.

declaración está reproducido y puede consultarse en la parte de anexos). Finalmente, al término de este capítulo se presentarán las conclusiones respectivas.

4.1 FACTORES DETERMINANTES EN LA CONFORMACION DE UNA AREA DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y LOS PAISES DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

Para la elaboración de una estrategia que permita a México vincularse económica y comercialmente a la región del Pacífico, es necesario analizar cuatro factores fundamentales que faciliten dicho objetivo. El primero de ellos se refiere a la necesidad de optimizar y mantener las ventajas comparativas obtenidas por el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como a otros tratados, sin descuidar, al mismo tiempo, el compromiso de apoyar el esfuerzo multilateral de para liberar el comercio y las inversiones, a fin de evitar que surgan nuevos elementos proteccionistas (principalmente la aplicación de barreras no arancelarias) que se contrapongan al actual proceso de apertura comercial a nivel internacional. En segundo lugar, es importante analizar las relaciones de México con Estados Unidos, y finalmente, una medida de carácter interna, relativa a la definición de políticas por parte del gobierno en apoyo de iniciativas empresariales.

4.1.1 OPTIMIZACION DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS .

Uno de los principales objetivos de México en la realización de sus transacciones comerciales a escala internacional, es el de mantener sus ventajas competitivas frente a terceros países derivadas de los tratados comerciales que ha firmado, en particular del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por otro lado, como resultado del

acceso preferencial al mercado mexicano, por sus socios comerciales, se ha incrementado el incentivo de otros países y bloques comerciales (Unión Europea; Triángulo del Norte; Guatemala, Honduras y el Salvador) por firmar tratados de libre comercio con México.

Ahora bien, en la medida que Estados Unidos extienda a los principales competidores de México en América Latina y Asia el acceso preferencial que le otorgó, este se erosionará. Dicha erosión puede provenir de la firma de otros tratados de libre comercio por parte de Estados Unidos, de su liberalización unilateral o de nuevas rondas de negociación a nivel multilateral en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Por ello, a nivel multilateral, los principales intereses de México en la OMC se concentran en el Desarrollo de su parte normativa y no se refieren a la eliminación de barreras arancelarias. Al respecto, los principales objetivos de México en la OMC son⁸⁴:

- a) Evitar que las políticas antidumping se conviertan en medidas proteccionistas que impidan el libre comercio.
- b) Evitar que la ecología se convierta en un pretexto para imponer barreras arancelarias. Un Ejemplo de esto es el caso del Atún.
- c) insistir en la eliminación de los subsidios distorsionantes del comercio, y de la inversión.

Por estas razones, el acceso al mercado asiático debe lograrse en el plano bilateral o regional, destacando un proceso de negociación a nivel sectorial, donde se apoyen los temas de mayor interés e importancia para México, logrando por una parte, retrasar en la medida de lo posible el logro de la liberalización el plano multilateral y por otra crear y

⁸⁴. Ascheitnapp Toledo, Hernán. "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral. En: Comercio Exterior. México, Noviembre 1995. pp.847-856.

consolidar paulatinamente un mercado que le garantice reciprocidad en su apertura, lo cual no sucede en el procesos de liberalización comercial que se está gestando en la APEC, donde la liberalización se hace extensiva a las economías del resto del mundo.

No obstante, debe tenerse cuidado, ya que la imagen de México no debe ser la de querer evitar la incorporación de nuevos miembros al Tratado de Libre Comercio, o la de no querer avanzar en APEC, o la de oponerse a nuevas rondas de negociaciones a nivel multilateral. Esta postura aislaría a México del resto de la comunidad internacional, al mismo tiempo que aumentaría las críticas en contra de la formación de zonas de libre comercio.

4.1.2 RELACIONES CON ESTADOS UNIDOS.

Aunque para efectos de éste estudio se ha excluido a Estados Unidos, se deben tomar en cuenta las relaciones bilaterales existentes con Estados Unidos, por ello, México debe ser cauteloso respecto del apoyo indiscriminado que ha dado en el pasado reciente a la estrategia económica internacional de ese país, la cual responde obviamente a los intereses particulares del mismo, que en ocasiones contradicen los intereses nacionales de México.

En este sentido, los intereses de México han sido mejor atendidos y protegidos cuando ha insistido en integrarse a acuerdos multilaterales, y aunque el proceso de negociaciones llevado a cabo en la región de Pacífico, bajo los lineamientos de la APEC ha sido mucho más flexibles que los utilizados en el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos (y con Canadá), puesto que cada uno de los países participantes presenta sus iniciativas de negociación de manera voluntaria y de acuerdo a las necesidades e intereses

que tienen debido a la heterogeneidad existente en cada uno de ellos⁸⁵, para México el concretar un acuerdo con esas naciones bajo un esquema institucionalizado, significaría mayor seguridad en el seno de los derechos y obligaciones contraídos por las partes.

Para lograr este objetivo, como ya se mencionó con anterioridad, es conveniente en el caso de México que se retrasen las negociaciones y plazos con el fin de poner en práctica un acuerdo de libre comercio con Asia Pacífico como el propuesto por Estados Unidos en la APEC. Para ello es necesario:

- 1). Dar tiempo suficiente a las empresas mexicanas para consolidar su posición competitiva en el mercado estadounidense, y para prepararse a participar con éxito en los mercados de esa región;
- 2). Evitar la pérdida inmediata de las ventajas comparativas respecto al acceso a los mercados estadounidense y canadiense que han sido producto de la firma del Tratado de Libre Comercio; y,
- 3). Mantener incentivos para que las empresas de Asia inviertan en México, y/o para que establezcan alianzas estratégicas con empresas mexicanas.

Por otro lado, conviene además, fomentar las relaciones de empresas mexicanas con asiáticas, que en la mayoría de los casos cuentan con mejores recursos tecnológicos y financieros que las propias empresas estadounidenses.

⁸⁵

Székely, Gabriel. "México y LA APEC: Una Estrategia Internacional en el Vacío". En: Asia Pacífico 1994, pp. 7-8.

4.1.3. APLICACION DE POLITICAS INTERNAS DEL GOBIERNO.

En apoyo a una estrategia internacional para México, en este inciso se explican las acciones que debe tomar respecto al grado y a las formas de apoyo por parte del Estado, con el propósito de elaborar el mecanismo idóneo que permita vincular al país con la Cuenca Oriental del Pacífico. Al respecto, es necesario que esa estrategia internacional esté sustentada principalmente en dos puntos, por una parte, permitir que quienes tienen experiencia profesional en el campo de las relaciones internacionales, aumenten su participación en el proceso de toma de decisiones de la política exterior y de las negociaciones comerciales internacionales que se llevan a cabo con otras naciones, y segundo, elaborar una política económica, que tenga como base extender las prioridades internas del país al ámbito internacional, en las áreas comercial, industrial, regional y financiera entre otras, como sucede en Estados Unidos y varios países de la Unión Europea, donde existe una visión clara de sus intereses en la esfera internacional, que es producto de la extensión de sus prioridades internas al ámbito internacional.

Por otro lado, es necesario aplicar una política industrial acorde con las necesidades del país, que permita el desarrollo de las empresas principalmente las micro, pequeñas y medianas, las que fueron brutalmente castigadas, por la forma en que se expusieron a la competencia internacional debido a la rápida apertura que se gestó en el país.

Dentro de la política industrial que debería aplicarse se deben tomar en cuenta cinco puntos: 1) Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero; 2) Educación y capacitación de la fuerza de trabajo; 3) Fomentar la integración de cadenas productivas; 4) Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria; y 5) la Industria Maquiladora.

1. *Estabilidad Macroeconómica.* La estabilidad macroeconómica es necesaria para sustentar el desarrollo de una base industrial sólida y competitiva para el país, por lo que para lograrla, es necesaria la aplicación de políticas de carácter fiscal, monetaria, financiera y de inversión, así como la implementación de otros mecanismos que permitan alentar la acumulación de capitales que realmente incentiven y sean acordes con las necesidades de la actividad industrial mexicana.

Respecto a la política fiscal, se debe llevar a cabo una profunda revisión del actual sistema de recaudación, aunada a una esquemática reorganización y reducción del gasto público, lo que permitirá incrementar los recursos para el desarrollo de infraestructura y de servicios públicos. Aunado a esto, deben aplicarse políticas monetarias y financieras que permitan a las empresas tener acceso a tasas preferenciales a fin de poder realizar sus proyectos de inversión, expansión o reestructuración.

Ahora bien, durante los últimos años, la política nacional de inversión extranjera se ha ido flexibilizando acorde a las tendencias y necesidades del entorno internacional. La participación en sectores o actividades que anteriormente eran reservados únicamente para los nacionales ahora ha sido abierta a la participación de los inversionistas extranjeros. Sin embargo, estas transferencias de recursos no se han orientado del todo hacia actividades productivas, es decir, no se han invertido en infraestructura, sino que se han canalizado a la inversión "especulativa" o de cartera, por lo que en cualquier momento esas inversiones pueden salir del país tan rápidamente como entro, por lo que no reditúa ningún beneficio a la planta productiva nacional. En este sentido, es importante que se creen incentivos para que estas inversiones de cartera se vuelvan inversiones productivas y generen los beneficios necesarios para el crecimiento de la planta productiva y a economía en general.

Es necesario además, fomentar una cultura del ahorro que permita alentar la acumulación de capitales necesarios para impulsar la actividad económica, reduciendo la constante dependencia que México tiene del capital extranjero.

La implementación de estas medidas pueden contribuir sin duda, al establecimiento de un entorno macroeconómico favorable para el desarrollo de las actividades productivas del país.

2. *Educación y capacitación de la fuerza de trabajo.* El factor de la educación es considerado como uno de los más importante para el desarrollo y crecimiento económico de un país. Es por ello que los esfuerzos en el área de educación y capacitación deben concentrarse en incrementar la proporción de la fuerza de trabajo con mayores habilidades y desarrollo profesional. En este sentido, las autoridades mexicanas encargadas de desarrollar las políticas educativas (SEP), en coordinación con el gobierno federal, deben dar mayor énfasis al desarrollo de esquemas educacionales especializados en distintas áreas a nivel profesional. Esto quiere decir que deberán crearse programas educativos acordes con las necesidades de cada región. Por ejemplo, si la economía de la región del sureste de México ha sido tradicionalmente agrícola, los programas de las universidades o tecnológicos deben aplicarse en función de generar profesionales y técnicos altamente capacitados lo que permitirá aportar factores de competitividad y valor agregado en las empresas o instituciones donde apliquen sus conocimientos.

Es importante señalar la necesidad de llevar a cabo una reestructuración y fortalecimiento en los esquemas de educación básica y media superior, puesto que son las bases en las que se fincan los profesionistas y técnicos especializados.

Por otro lado, las empresas mexicanas deben contribuir al desarrollo profesional y técnico de sus recursos humanos al crear programas que los mantengan en permanente capacitación, lo que también les permitirá crear condiciones de competitividad tanto a nivel nacional como internacional

3. *Fomentar la integración de cadenas productivas.* La protección de la economía mexicana alentó una integración vertical en ocasiones excesiva, pues ante el acceso limitado a insumos de importación, muchos productores se vieron forzados a estructurar sus procesos productivos en forma integrada, a fin de no depender de un escaso número de proveedores nacionales, ello obstaculizó las posibilidades de especulación de las empresas nacionales en etapas o componentes de producción. Con la apertura comercial se generó una mayor disponibilidad de insumos extranjeros y se intensificó la competencia en el mercado nacional, por lo que las empresas, particularmente las ubicadas en etapas finales de las cadenas productivas, buscaron alternativas con proveedores de insumos extranjeros con el objeto de reducir rápidamente sus costos. El resultado fue una reducción en la integración nacional, ocasionando con ello, el cierre de muchas empresas principalmente micro, pequeñas y medianas.

Por ello es necesario reintegrar las cadenas productivas en un contexto de apertura, y estimular la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de la creación de programas que permitan promover las actividades interrelacionadas entre los sectores productivos y el gobierno: desarrollar parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria en las diferentes regiones del país, así como el diseño de información de servicios de atención y promoción de la inversión nacional y extranjera con apoyo de sistemas de información sobre los recursos físicos y humanos disponibles en el país, y finalmente desarrollar esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas donde las posibilidades de integración sean más factibles o donde sean más necesarias.

4. *Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.* La infraestructura tecnológica del país es aún limitada en relación a los estándares internacionales. Esta limitación se manifiesta en el sumamente bajo gasto que se realiza en la investigación y desarrollo tecnológico en México que en 1996 representó únicamente el 0.33% del PIB, cuando el promedio de los países que pertenecen a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) es del 2.5%⁸⁶; en la desvinculación entre la oferta de apoyo tecnológico y la demanda de la industria nacional; y, en una estructura industrial dual caracterizada por la coexistencia de un pequeño grupo de grandes empresas, capaces de desarrollar tecnología propia y una gran mayoría que no cuenta con recursos suficientes, por lo menos para adoptar tecnología básica para su desarrollo. Es por ello que, para elevar la capacidad del aparato productivo, es necesario aprovechar de los avances tecnológicos, que sólo se lograrán vinculando con mayor eficiencia, a las instituciones tecnológicas existentes con la planta productiva, a fin de desarrollar tecnología accesible con la que se pueda apoyar y asistir a las empresas que carecen de posibilidades para adquirirla, así se encuentren en condiciones de tener un crecimiento estable y sostenido. Sin embargo, las empresas que tienen posibilidades también deben estar conscientes de que deben invertir en desarrollo de tecnología, ya que de esta forma están en condiciones de asimilarla y aplicarla correctamente.

5. *Industria maquiladora.* Si bien está claro que el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior⁸⁷ no trata en absoluto el tema de maquiladoras, si es conveniente manejarlo en el presente trabajo, puesto que esta industria constituye un papel muy importante dentro del desarrollo y consolidación de la industria mexicana, porque lejos de desaparecer para el año 2001 como establece el TLC⁸⁸, parece ser un instrumento

⁸⁶ Díaz, Adriana. "Decrece el gasto federal para ciencia y tecnología". El Universal. Primeri Sección. 1^o de agosto de 1997. p.8.

⁸⁷ SECOFI. Política Industrial y de Comercio Exterior. 31 pp.

⁸⁸ SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pp.19-23, 49

necesario en la actividad económica del país, ya que ha tenido un crecimiento impresionante que la sitúa como una importante generadora de empleos y se ha consolidado principalmente en el norte del país en ciudades como Tijuana, Matamoros, Cd. Juárez, Reynosa, Chihuahua, Mexicali y Monterrey. Pero además, esta industria también empieza a extenderse por otras regiones del centro y sur del país como el Distrito Federal, el Estado de México, Puebla Yucatán y Jalisco⁸⁹ .

Bajo el Tratado de Libre Comercio se esperaba que este esquema desapareciera eventualmente, ya que este instrumento ayudaría a integrar gradualmente a las empresas nacionales a las cadenas de producción de las maquiladoras. Sin embargo, está ocurriendo lo contrario, las maquiladoras están utilizando una mayor cantidad de mano de obra barata, lo que redunda en bajos costos de exportación para ese tipo de empresas los cuales son mayores que en años anteriores debido a la crisis que se gestó en 1994. En el último año se han construido 50 plantas nuevas elevando el total a 3000, con más de 750.000 empleados, en relación con 2.000 maquiladoras y menos de 500.000 trabajadores en 1990⁹⁰. Casi todas las maquiladoras eran entonces estadounidenses; ahora se les han unidos los europeos y los asiáticos, y están recibiendo los mismos beneficios (exenciones fiscales) que las norteamericanas.

La maquiladora puede considerarse sólo como una parte del sector industrial, que difícilmente representa algo realmente hecho en México, y donde las principales beneficiarias de la industria maquiladora son las empresas multinacionales y los países de donde proceden, por lo que si en México se desea tener un desarrollo sostenido, no se

⁸⁹. Hernández Ulises. "Industria en Ascenso". Reforma. Sección Hecho en México. 30 de junio de 1997. p. 1

⁹⁰. Pudgett, Tim, y Tangeman, Michael. "Representaron 40% de las exportaciones en 1995". Excélsior. Sección Financiera. pp.1,3 y 6. México. 13 de marzo 1996)

logrará basándose en el esquema de maquiladoras, puesto que este sólo representa un factor en su estrategia de desarrollo.

De acuerdo al subsecretario de Promoción a la Industria y al Comercio Exterior de la SECOFI, Decio de Marfa Serrano⁹¹, el sistema de maquiladoras que está surgiendo hoy en día es distinto al programa ideado en los años 60's por Estados Unidos y México donde las maquiladoras ha pagado aranceles insignificantes sobre los productos enviados de nuevo a Estados Unidos (regularmente sólo el valor laboral añadido a las partes), pagando también impuestos mexicanos mínimos pero que de acuerdo con el TLC este sistema termina en el año 2001. Para entonces las maquiladoras habrán evolucionado en empresas con más orientación nacional, ya sea manufacturando más componentes en el lugar o comprándolos a proveedores mexicanos, con una mayor atención en el mercado mexicano.

Sin embargo, debido a diversos factores característicos de la economía mexicana, las maquiladoras en su mayor parte continuarán desempeñándose de la misma forma que lo han hecho hasta ahora, y por muchos años más al parámetro establecido en el TLC. Uno de los factores que da indicios de seguir con este mismo esquema, es el hecho de la existencia de una débil demanda interna de México, lo cual difícilmente es un incentivo para que las maquiladoras produzcan para el mercado nacional. Otro factor de mayor importancia es el hecho de que en México ensamblen productos a un costo menor que en Estados Unidos y otros países. Otros dos factores que pueden garantizar que las maquiladoras de México no cambiarán mucho, son, primero, que en contraste con las economías de los tigres asiáticos, que lograron recaudar grandes cantidades de capital de ahorro en sus propios días de maquiladoras, México aún mantiene un nivel muy bajo de

⁹¹ Idem

ahorro interno, lo que dificulta extender el tipo de manufactura nacional que puede suministrar componentes a las plantas maquiladoras instaladas.

Por otro lado, los asiáticos también invierten fuertemente en educación y ganaron mucho más en transferencia de tecnología por medio de la celebración de acuerdos de patentes, pero menos del 10% de la fuerza laboral de México está calificada⁹², por lo que es imposible que las maquiladoras evolucionen en la forma como lo dice Decio de María Serrano. En este sentido, si se desea que el esquema de maquiladoras evolucione de tal forma que no signifique para México un mal necesario, -puesto que significa una fuente importante generadora de empleos, ejemplo de ello es que en 1995 se crearon en esa rama alrededor de 150.000 empleos, periodo en el que surgió más de un millón de nuevos desempleados⁹³ - se deben ir integrando de manera paulatina a sus cadenas productivas un mayor número de proveedores nacionales, en particular pequeñas y medianas empresas, lo cual le permitirá a estas últimas obtener ventajas a nivel de infraestructura, financiamiento y adquisición de tecnología.

En este sentido, habiendo analizado los principales planteamientos en que debe estar sustentada una política industrial sana, que permita el desenvolvimiento económico de México a escala internacional, a continuación se presenta un proyecto de acuerdo comercial, con el cual se pueda consolidar el objetivo de vincular al país a la zona del Pacífico asiático.

⁹² Idem.

⁹³ Idem.

4.2 MODELO PARA ESTABLECER UNA AREA DE LIBRE COMERCIO.

La elaboración de un modelo que permita crear las condiciones adecuadas que den paso al establecimiento de un área de libre comercio entre México y la región del Pacífico, surge a consecuencia de varios factores, los cuales se mencionan brevemente:

- 1) La necesidad de fortalecer el intercambio comercial entre ambas partes a fin de reducir el amplio margen de concentración de comercio que México mantiene con Estados Unidos y por ende, la cada vez mayor dependencia de ese mercado.
- 2) El proceso de reestructuración industrial de la economía mexicana debe estar sustentada sobre la base de la aplicación correcta de políticas acordes con las necesidades de los empresarios mexicanos mismas que incentiven su desempeño comercial tanto el aspecto nacional como en el extranjero;
- 3) El desarrollo de esquemas educativos que permitan aumentar el nivel de especialización de los recursos humanos, de acuerdo a las necesidades a nivel sectorial o regional, que se presentan en el país;
- 4) El escaso desarrollo de tecnologías de punta, consecuencia de la falta de coordinación entre los centros de investigación, las autoridades gubernamentales, y los propios empresarios en la creación de la misma, hace patente la necesidad de buscarla en otros mercados a través de la de alianzas estratégicas entre las empresas de ambas partes; Así como de buscar nuevos mecanismos que fomenten la inversión y el intercambio de Tecnología.

Por estas razones, el presente trabajo propone la creación de una zona de libre comercio con un mecanismo de negociación donde en un primer plano, se negocien los sectores con mayor importancia, lo que redundará en un mejor desempeño y facilitación de las transacciones comerciales. Al respecto, se toma como punto de referencia las recomendaciones que el Consejo Asesor de Negocios de APEC (ABAC: APEC Business Advisory Council) ha realizado en el proceso de liberalización de APEC⁹⁴, en las cuales se exponen las peticiones realizadas, principalmente por el sector empresarial para liberalizar los sectores o temas que más les interesan.

Como ya se ha mencionado con anterioridad, en el marco de APEC, las economías miembro deben presentar un programa individual de liberalización, sin embargo, debido a que serán aplicados bajo el principio de Nación Más Favorecida (NMF), es muy posible que sean poco ambiciosos, puesto que la mayoría de los países, incluyendo México, presenten en sus programas medidas que ya podrían haber contemplado aplicar a fin de no afectar su proceso de desarrollo económico interno. Esto podría explicarse por las distintas posiciones que en materia de liberalización existen entre las economías países participantes del proceso, ejemplo de ello es la actitud que han tomado Japón, Corea Taiwan y China, quienes se han pronunciado por excluir a la agricultura del proceso de APEC por considerar que es un sector sensible y que requiere un trato especial⁹⁵.

Por su parte, Australia es el país que más defiende el principio de cobertura universal, es decir, la inclusión de todos los sectores en el proceso de negociación,⁹⁶, lo que se explica por la apertura de su régimen comercial y por su potencial exportador en productos

⁹⁴ APEC, MAPA: Manila Actions Plans for APEC, 1996, Collective Actions Plans, Working Papers, Manila Filipinas, 1996.

⁹⁵ APEC Delegation and liberalization initiatives of the APEC members economies, pp. PRC1-PRC7, JPN1-JPN17, ROK1-ROK24, CT1-CT17.

⁹⁶ *Ibidem*, pp. AUS1-AUS17

agrícolas⁹⁷. Argumenta que si cada economía excluye a sus sectores sensibles, la liberalización se atascará. Nueva Zelandia, Singapur y Hong Kong apoyan este principio y, con menos fuerza, Tailandia, Malasia Filipinas, Brunei, Papua Nueva Guinea y México⁹⁸.

Esta posición puede definirse entonces por el grado de desarrollo que cada país tiene; y por tal motivo, por lo que México debe tenerse cuidado de no inclinarse mucho a favor de la inclusión de todos los sectores y temas, ya que posiblemente podría excluir algunos temas o sectores en dicho proceso.

Esta atmósfera explica entonces el porqué surge la necesidad de que el proceso de integración que se está gestando en la región del Pacífico se lleve a cabo a través de un esquema institucional que marque las reglas a seguir dentro de la liberalización y apertura y, que constituya un sinónimo de obligatoriedad para cada uno de los países participantes, en beneficio únicamente de las economías miembro, a efecto de que se pueda reducir las asimetrías de carácter económico y comercial existentes. Para México esta posición es innegablemente buena porque este es otro factor que le permite mantener sus ventajas comparativas ganadas en otros acuerdos comerciales.

4.2.1 TEMAS DE NEGOCIACION EN UN MARCO INSTITUCIONAL

Ahora bien, de acuerdo a las reflexiones anteriores, y para efectos de este trabajo se propone llevar cabo negociaciones en los temas de Comercio de bienes, Servicios,

⁹⁷ World Trade Organization, "Australia: Trade policy Review". Working paper, Australia, Diciembre, 1996, pp. 5-7.

⁹⁸ APEC, Op Cit, pp. NZ1-NZ22, SIN1-SIN6, HK1-HK16, THA1-THA5, MASI-MAS14, RP1-RP12, BD1-BD4, PNG1-PNG10, MEX1-MEX10.

Inversión, y Solución de Controversias, por considerarlos como prioritarios en un proceso de negociación donde se encuentran inmersos un grupo de países con distintas características económicas, políticas, sociales y culturales.

4.2.1.1 COMERCIO DE BIENES

El programa de liberación del comercio de mercancías en un esquema institucional de libre comercio entre México y la Cuenca Oriental del Pacífico deberá estar regido por dos temas básicos: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, y reglas de origen.

Barreras arancelarias y no arancelarias. Para alcanzar la meta de APEC sobre liberalización y apertura, establecida en la declaración Bogor, para países desarrollados (2010) y países en desarrollo (2020)⁹⁹, la Agenda de Acción de Osaka, plantea la reducción progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias, a través de la presentación de programas individuales, que se instrumentarán bajo el principio de Nación Más Favorecida (NMF).

No obstante, el objetivo que se persigue es que México obtenga un libre acceso a los mercados asiáticos a través de una reducción recíproca de aranceles y barreras arancelarias. En este sentido, como uno de los lineamientos se plantea la extensión de los beneficios de acuerdos subregionales entre los países miembros a través de negociaciones que faciliten la homologación y adecuación de las preferencias a efecto de que se logre consolidar un sola región comercial.

⁹⁹ APEC. "Economic Leaders' Declaration For Action, Osaka," en Selected APEC Documents, 1995. (Singapur: Secretario de APEC, 1995). p 1-38

Sin embargo, en el marco de APEC algunas economías como Hong Kong y Singapur, apoyadas por Australia, habían presionado en un inicio para lograr, no la reducción, sino la eliminación de aranceles¹⁰⁰. Esto se explica por los niveles arancelarios que esas economías han alcanzado o piensan alcanzar en los próximos años.

En relación con la extensión de los beneficios de acuerdos subregionales, Japón, Corea Hong Kong y Singapur habían propuesto un compromiso de extender dichos beneficios de manera voluntaria¹⁰¹. Sin embargo, esto implicaría un tropiezo en el proceso de negociación hacia un acuerdo comercial, porque no permitiría a las economías como la de México, competir dentro de los niveles de apertura y desarrollo que esos países han alcanzado.

Respecto a las barreras no arancelarias, se debe poner mayor atención en el establecimiento de reglas claras que impidan el surgimiento de las mismas, y que paralelamente se vayan eliminando las ya existentes. Así por ejemplo, las relaciones de México con esos países están marcadas con diversos problemas de esta índole, donde resultan las cuotas aplicadas a productos agrícolas, así como las barreras fito y zoonosanitarias. Tal es el caso de la relación de México con China, la cual se caracteriza por la existencia obstáculos a la exportación de productos mexicanos a ese país que además de lo altos aranceles, se suman distintos mecanismos como permisos cuotas y controles de importación, lo que hace que disminuya el intercambio comercial entre ambos¹⁰².

¹⁰⁰ APEC. "The Osaka Initial Individual Actions". en: Selected APEC Documents, 1992, (Singapur, Secretario de APEC, 1995), pp 125-150.

¹⁰¹ Idem.

¹⁰² SRE. Dirección General de Asuntos Económicos Asia-Pacífico y Nortamérica. "República Popular de China: Situación de la Relación bilateral con México". Documento de Trabajo, pp.14-19.

Aunado a todo lo anterior, el hecho de que no exista un compromiso que obligue a México a cumplir con lo acordado, implica correr el riesgo de que no se dé continuidad al proceso cuando se presente un cambio de administración el gobierno. Por esta razón, es esencial que México se comprometa de manera institucional, así como el resto de los países miembros a presentar sus calendarios de reducciones, en el cual exista reciprocidad y obligatoriedad que permita el avance, con el menor número de restricciones posibles en el proceso de liberalización.

Reglas de Origen. Las reglas de origen definirán los requisitos que tendrán que cumplir las mercancías para gozar del régimen arancelario preferencial en la región. El objetivo de este requisito es asegurar que las preferencias comerciales beneficien a los países participantes pertenecientes al área. En este sentido, debe crearse un mecanismo de reglas origen claro y sencillo, que facilite y no entorpezca el flujo de bienes en la región, y evitar de esta manera, que las reglas de origen se conviertan en barreras al comercio.

El objetivo en APEC es el de cumplir con las reglas que se están armonizando en la Organización Mundial de Comercio y aplicar las reglas de manera imparcial, así lo establece la Agenda de Acción de Osaka. Sin embargo, es pertinente hacer notar que el espíritu propio de la APEC enmarca una relación de libre comercio "no discriminatoria" hacia países no miembros del organismo, por lo que en este sentido no sería necesario el establecimiento de y aplicación de reglas de origen, ni de requerimientos de contenido regional puesto que por propia naturaleza discriminan o crean discriminación sobre bienes o servicios. En este sentido, resulta ilógico negociar reglas de origen para bienes o servicios que se van a comercializar en una región que estará "abierto al mundo".

Dentro del contexto de un acuerdo de libre comercio, para México es necesario que se armonicen las reglas de origen aplicables en la región negociada, lo que asegurara

beneficios a productores y exportadores mexicanos, ya que por un parte, evitará la triangulación y maximizará el libre comercio para la región. Por la otra, al permitir la incorporación de cierto contenido extrarregional, se reconoce la importancia del proceso de globalización y se asegura, así, competitividad mundial a la economía regional.

4.2.1.2 SERVICIOS.

El sector servicios se ha convertido en una carta de presentación para muchos países, por que significa que han pasado a una etapa superior en el desempeño de su actividades económicas, dejando de lado las actividades industriales para enfocarse a las actividades que requieren de la utilización de mayor valor agregado. En este sentido la especialización en áreas como los servicios de computación, las telecomunicaciones, los servicios aéreos, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de telecomunicación de valor agregado y los servicios turísticos entre otros, juegan un papel muy importante en el desempeño de las actividades económicas de los países hoy en día, por lo que especializarse y adquirir experiencia en dichos rubros se hace cada vez más indispensable.

Al respecto, es necesario que las negociaciones que realice México en materia de servicios, estén marcadas por la reciprocidad a fin de tener acceso libre y seguro a los mercados de servicios de esos países

En el marco de APEC, el compromiso de liberación básico es el de reducir las restricciones de acceso a los mercados miembros y otorgar progresivamente trato nacional y de nación más favorecida. Sin embargo, en el esquema propuesto en este trabajo, otorgar trato de nación más favorecida significaría extender los beneficios únicamente a

los países miembros para así lograr la reciprocidad requerida y no extender dichos beneficios a terceros países de los cuales no se recibirá nada.

En las acciones encaminadas a liberalizar este sector se identifican cuatro temas específicos como los de mayor relevancia¹⁰³: energía, transporte, telecomunicaciones y turismo.

De estos cuatro temas. México debe tener cuidado en la negociación de Energía, porque más allá de identificar obstáculos de carácter institucional y de regulación a efecto de que los extranjeros puedan invertir en energía, se debe estar consciente de lo estratégico que representa este sector para México en un futuro próximo, puesto que de la energía dependen en gran medida todas las actividades que realiza un país y que sin embargo, a medida que pasa el tiempo, va siendo cada vez más escasa y por ende más costosa.

Por esta razón, México debe tener especial cuidado de lo que otorgue y estar muy pendiente de lo que reciba a cambio en una negociación en materia de energía.

4.2.1.3 INVERSION.

La década de los noventa está caracterizada por la escasez de capitales y, por ende, por un intensa y creciente competencia por la atracción de flujos de inversión, por lo que México debe asumir un actitud promotora a fin de que sean atraídos capitales y tecnología que permitan intensificar la capacidad exportadora de la planta productiva nacional.

¹⁰³ - APEC. "APEC Collective Actions: Action Report for 1996". En 1996 Annual Report to Ministers. Manila, Filipinas. APEC Committee on Trade and Investment.. 1996. pp. 10-27

Por ello, un esquema institucional de libre comercio entre México y los países asiáticos constituye una magnífica oportunidad para aumentar substancialmente la inversión privada, nacional y extranjera, a través de la creación de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación.

Para lograr este objetivo, el sector de inversiones deberá estar sustentado en los siguientes puntos:

- Tanto el inversionista mexicano como el extranjero deberán gozar de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. En México, se excluirían por supuesto, las actividades que de acuerdo con el marco jurídico de la nación estén reservadas a los inversionistas mexicanos. Una vez que el inversionista sea aceptado, deberá recibir un trato equivalente al del inversionista originario de la nación donde asentó su capital.

- Se debe estar pendiente del surgimiento de nuevas barreras que obstaculicen las inversiones de empresas mexicanas en esos países, y que contravengan el principio de reciprocidad sobre el cual

- Se deberá dar apoyo técnico a empresas pequeñas y medianas de toda la región para fomentar la inversión y el empleo; financiamiento privado y contratos gubernamentales para ayudar a nuevas empresas, y para fomentar cadenas productivas entre las grandes y las pequeñas y medianas como sus proveedores.

4.2.1.4 SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En una relación económica tan peculiar como lo es la de México con los países de la Cuenca Oriental del Pacífico, donde existen asimetrías económicas muy pronunciadas, y donde se plantea el establecimiento de un acuerdo institucional, es casi probable que surgieran fricciones. Por ello, es indispensable contar un mecanismo de solución de controversias, que proporcione seguridad y certeza a los países miembros, en caso de llegar a suscitarse un conflicto.

Al respecto, dentro del proceso de liberalización de APEC no se ha establecido un mecanismo de solución de controversias que pueda mitigar cualquier tipo de problema que pudiera surgir, por lo que, para tales efectos las disputas deben resolverse a través de los procedimientos de solución de controversias establecidos en el GATT¹⁰⁴.

Por esta razón es necesario proponer la creación de un mecanismo de solución de disputas que funcione a instancias de un marco institucional, donde queden establecidos los mecanismos responsables de prevenir y en su caso, resolver las controversias que pudieran surgir.

4.2.2 PROCESO DE LA NEGOCIACION.

Por otro parte, no se debe dejar de lado que debido a la heterogeneidad existente entre las mismas economías asiáticas y la mexicana, el camino para llegar a la integración regional no es sencillo, por lo que, para lograrlo, es conveniente llevar a acabo una serie de negociaciones a través de tres esquemas: el primero de ellos sería un esquema de

¹⁰⁴ . APEC. "The Osaka Action Agenda". Op Cit, pp. 22-23.

negociación con carácter *bilateral*, donde México deberá iniciar negociaciones de manera individual con aquellos países que no pertenezcan a un bloque intrarregional como China, o que de alguna manera no estén totalmente de acuerdo con las rápida liberalización de APEC por cuestiones internas de desarrollo económico, como el caso de Malasia¹⁰⁵.

La siguiente forma de negociación estaría sustentada en un esquema *país-intrabloque*, en el cual México realizaría negociaciones para poder formar parte de esquemas subregionales con el AFTA (ANSEA Free Trade Agreement), o el ANCERTA (Australia-New Zealand Closer Economic Relation Trade Agreement).

Finalmente, una tercera modalidad plantea un proceso de negociaciones *intrabloque-intrabloque*, el cual se llevaría a cabo en una etapa de integración final, donde las subregiones formadas que ya se encuentren en su etapa de consolidación, procedan a realizar negociaciones que permitan integrarse para ir dando paso a lo que sería la formación del área de libre comercio de la Cuenca Oriental de Pacífico

Al respecto, ya se han empezado a dar los primeros pasos de este esquema, puesto que en 1995, Australia propuso fusionar el AFTA y el Acuerdo de Libre Comercio de Australia y Nueva Zelanda.

4.2.3 CONSIDERACIONES FINALES

A través de este análisis se ha podido conocer la existencia de una serie de factores que hacen que el proceso de liberalización de APEC no pueda avanzar en estos momentos, y

¹⁰⁵ . Martínez Oyarzabal, "Malasia". En: Asia Pacífico 1996, pp. 290-291.

debido a ellos. aumenta la necesidad de cambiar hacia un proceso basado en un esquema institucional.

No existe además, disposición de algunos países como Canadá, Estados Unidos, México Chile, Japón (y probablemente los países de la ANSEA) a extender los beneficios de APEC a bloques como Mercosur y la Unión Europea.

Adicionalmente, México aún no se encuentra listo para una liberalización frente a los países asiáticos en estos momentos, debiéndose ganar tiempo y competitividad a través de la aplicación y seguimiento de una política industrial siguiendo las bases y lineamientos planteados al principio de este capítulo.

Es necesario que dentro de las propuestas que México ofrezca dentro de un proceso institucionalizado, y de las cuales se creen compromisos, éstas contravengan con las políticas y los intereses internos y de seguridad nacional.

En un futuro previsible, si no se institucionaliza en el proceso de liberalización de APEC, el escenario más probable es que prevalecerán únicamente estas intenciones plasmadas en los discursos, y las distintas economías tratarán de vender en el foro los aspectos de liberalización que puedan realizar en el mismo, y que no tengan un costo significativo frente a otras regiones.

CONCLUSIONES

El interés de México por lograr una vinculación comercial en el área asiática del Pacífico obedece a distintos factores entre los que destacan la necesidad de diversificar su intercambio comercial con Estados Unidos y la oportunidad de penetrar a nuevos mercados potenciales como el de China, que le permitan el acceso a nuevas tecnologías y distintos esquemas de industrialización.

Debido a esto, se hace necesaria la creación y aplicación de una estrategia internacional efectiva y acorde a las necesidades del país que permita vincular económicamente a México en aquella región. Sin embargo, ni el gobierno, ni los empresarios, ni las organizaciones sociales mexicanas tienen una idea clara de cómo enfrentar los diversos temas en cada una de las organizaciones a las que pertenece el país; no se han definido los objetivos y, por tanto, las políticas, que deben guiar las acciones de México en el sistema internacional, con objeto de aprovechar las ventajas potenciales que de este surgen.

Además, existe una confusión en la realización de objetivos fundamentales que debieran perseguirse. Ejemplo de ello es que durante el gobierno del ex-presidente Carlos Salinas se hizo una contribución muy importante al rompimiento del círculo vicioso donde se pretendía la diversificación de las relaciones económicas internacionales, sin que se pensara antes en la definición de reglas estables y duraderas con Estados Unidos, esto es un prerrequisito para que los asiáticos se interesen realmente por México, pero como en

vísperas del TLC se marginaron sus intereses y preocupaciones que expresaron, se debilitaron las oportunidades iniciales para una diversificación efectiva de México.

Esta situación podría empeorar si México sigue apoyando indiscriminadamente la política de fomento acelerado de libre comercio que se está gestando en el Pacífico a través de APEC. lo cual sentaría las bases para que se cancelen las ventajas comparativas que tanto trabajo costó obtener con el Tratado de Libre Comercio.

Por lo anterior, para llevar a cabo la conformación de una estrategia exitosa que permita lograr la vinculación económica y comercial de México con los países de la Cuenca Oriental del Pacífico, donde cada uno de los actores participantes (Gobierno, Sector Privado y Académicos e investigadores) den su mejor esfuerzo para el desarrollo de la misma, por lo que entonces es necesario:

1. Conjugar esfuerzos para incorporar a empresarios, académicos especializados, investigadores y organizaciones no gubernamentales, para que participen el diseño de una estrategia internacional efectiva.
2. Dar atención e invertir más recursos para que México esté mejor preparado para enfrentar los diversos temas que se manejen en un proceso de negociación de un acuerdo de libre comercio.

2. El diseño de las políticas aplicadas por el gobierno deben estar encaminadas a apoyar las iniciativas empresariales y deben estar enfocados a cumplir sus objetivos a través del desarrollo políticas específicas especializadas tales como:

- La aplicación de una política industrial sustancial, que brinde apoyo a las actividades de los empresarios mexicanos, a través de diversos incentivos, con el propósito de que sus productos sean más competitivos y puedan penetrar con mayor facilidad en los mercados internacionales.
- La aplicación de esquemas educativos especializados, acordes con las necesidades de desarrollo existentes en cada una de las regiones del país.
- Apoyar y fomentar programas de investigación entre empresas e instituciones educativas que permitan el desarrollo de nueva tecnología a fin de que pueda ser utilizada principalmente por pequeñas y medianas empresas, las cuales generalmente carecen de los medios para poder tener acceso a estas.

3. En materia de liberalización comercial, como se plasma en el capítulo 4 el principal objetivo es establecer un esquema de negociaciones con carácter institucional que permita a México obtener certidumbre y reciprocidad de los demás países participantes, en relación a los sectores o temas acordados para su liberación.

4. Para lograr esto, conviene a México que se retrasen las negociaciones y se amplíen los plazos (que originalmente se establecen en el marco de APEC) para poner en práctica un acuerdo de libre comercio en Asia Pacífico. Hay tres razones para esto:

- Dar tiempo suficiente a las empresas mexicanas para consolidar su posición competitiva, a fin de prepararse para ingresar con éxito a los mercados de esa región.
- Evitar la pérdida inmediata de las ventajas comparativas adquiridas por el ingreso a distintos acuerdos comerciales, en particular al Tratado de Libre Comercio.
- Crear y mantener incentivos para que las empresas asiáticas establezcan alianzas estratégicas con empresas mexicanas.

5. Se debe fomentar además las inversiones y relaciones de empresas mexicanas con asiáticas, ya que regularmente estas cuentan con mayores y mejores recursos tecnológicos y financieros.

6. Respecto a las negociaciones, se propone la creación de un esquema de negociación entre los países del área basado en tres etapas, donde en la primera, se llevarán a cabo negociaciones de carácter *bilateral*; en la segunda, dentro de un esquema *país-subregión*, y finalmente, negociaciones entre *subregiones*.

- **Bilateral.** El procedimiento real de México para llevar a cabo una negociación con países de esa región se hace de manera bilateral, por lo que dicho proceso puede comenzar a través del establecimiento de "compromisos bilaterales obligatorios" de carácter sectorial, eligiendo los sectores estratégicos para México. Con base en estas negociaciones, se llevarían a cabo nuevas negociaciones para los sectores restantes, a efecto de completar el proceso y consolidarlo en un acuerdo "único" de libre comercio.

En esta etapa pueden llevarse a cabo de manera simultánea negociaciones con subregiones ya establecidas como el AFTA (ASEAN Free Trade Agreement) o el ANZERTA (Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement).

- **Pais-Intrabloque.** El objetivo en esta etapa es comenzar a negociar con grupos de países que ya han establecido un acuerdo o esquema comercial en la región a fin de lograr vincularse completamente a ellos.
- **Intrabloque-Intrabloque.** Esta fase representaría la parte final de un proceso de integración en la región, puesto que en este sentido ya se habrían definido esquemas comerciales más uniformes que permitan consolidar el proceso de integración económica y comercial de la región.

8. Finalmente, la posición tomada en este trabajo asume que, la mejor opción para que las relaciones comerciales de México puedan diversificarse, es buscando nuevas oportunidades en otras regiones, para no depender de una relación comercial que en circunstancias extremas puede perjudicar al país llevándolo a una crisis económica similar o peor a la que se presentó en diciembre de 1994.

Por esta razón, es importante señalar que la correcta planeación, desarrollo y aplicación de estas premisas permitirán a México consolidarse como un país competitivo, el cual no sólo tendrá mejores oportunidades para ingresar a los mercados asiáticos y de esta forma consolidar una área de libre comercio, sino que además le permitirá explorar nuevos mercados y penetrar a ellos en mejores condiciones.

BIBLIOGRAFIA

- Aguirre, Pedro y Rosell, Mauricio. Asia Oriental: Desarrollo y Democracia. México, Diana, 1995, 368 pp.
- APEC. Achieving the APEC: Free and Open Trade in the Asia Pacific. Documento de Trabajo. Singapur, 1991, pp 1-5.
- APEC. "APEC Collective Actions: Action Report for 1996". En 1996 Annual Report to Ministers. Manila, Filipinas, APEC Committe on Trade and Investment., 1996, pp. 10-27
- APEC. Deregulation and liberalization initiatives of the APEC members economies Singapur, 1996 pp. PRC1-PRC7, JPN1-JPN17, ROK1-ROK24, CT1-CT17.
- APEC. Economic Declaration of Common Resolve. Bogor Indonesia. Noviembre 1995.
- APEC. "Economic Leaders' Declaration For Action. Osaka." en Selected APEC Documents, 1995. (Singapur: Secretario de APEC, 1995). pp 1-38.
- APEC. Highlights of the Manila Actios Plans for APEC (MAPA). En Selected APEC Documents. 1996. Singapur, APEC Secretariat, 1997, pp.9-56
- APEC. MAPA: Manila Actions Plans for APEC, 1996, Volumen I. Collective Actions Plans. Manila, Filipinas, APEC Secretariat, 1996.
- APEC. Milestones in APEC liberalization: A Map of Market Openin Measures by APEC Economies. Singapur, APEC Secretariat, 1995. 180 pp.
- APEC. "The Osaka Inicial Individual Actions", en: Selected APEC Documents, 1995. Singapur, Secretario de APEC, 1995, pp 125-150.
- APEC. "APEC Business Advisory Council". En: Selected APEC Documents. Singapur, 1997, pp. 221-232
- Baek, Nakk. Development Policy and Incentives Schemes for small and Medium Korean enterprises. Korean Institute for Industrial Economics and trade. Marzo 1993.
- Berrisford, Carl T: "Taiwan", en: Asia Pacifico 1994. México. El Colegio de México 1994 p. 392
- Castañares Priego, Jorge. Integración Económica. La Cuenca del Pacifico: su importancia para México. Documento de Trabajo. México. SHCP. 1988. 25 pp.

- Cornejo Bustamante, Romer. "China". en Asia Pacífico 1995. México, el Colegio de México, 1995. pp.151-154.
- Cornejo Bustamante, Romer. "China". En: Asia Pacífico 1996. México, Colegio de México, 1996. p.109-135.
- El Agraa, Ali Mohammed. The theory and measurement of international economic integration. New York, St. Martin's, 1989, XIII. 388 pp.
- El-Agraa, Ali Mohammed. International Economic Integration. Londres, Macmillan, 1988. 362 pp.
- FMI. Directions of Trade Statistics. Anuario. 1996. pp. 267-269.
- FMI. Directions of Trade Statistics. Cuatrimestral. Junio, 1997. pp. 22. 144
- Gipouloux, François. "Regional Economic Strategies in East Asia". Tokio, Maison Franco-Japanaise, 1994. p.13.
- Kao Yuch-shi, Carol y Wuei-Chu, Liao. "The Development of Small and Medium Enterprises in the Republic of China" en: Industry of Free China. Marzo de 1994. pp 71-87.
- Loaeza, Soledad. La cooperación internacional en un mundo desigual. México, El Colegio de México, 1994. 477 pp.
- Lozoya, Jorge A.. "La cuenca Del Pacífico, Retos y Oportunidades para México". En: Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México, Siglo XXI, 1991. pp.165-171.
- Martínez Oyarzabal, Ma. de Lourdes. "Malasia". En: Asia Pacífico 1996. México, El Colegio de México, 1996. pp. 275-291.
- Martínez L., Omar. "Las organizaciones multilaterales en la Cuenca del Pacífico". En Asia Pacífico 1994. México, El Colegio de México, 1994. pp.65-82
- Ozawa, Terutomo. "Las dinámicas de la industrialización, en la Cuenca del Pacífico". En: Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa. México, Siglo XXI, 1991. pp.172-207
- Padua, Jorge. Educación, Industrialización y Progreso Técnico en México. México, El Colegio de México, 1993. 387.

- Peralta Arias, Ma. de los Angeles. Reflexiones sobre la Cuenca del Pacífico. México, FCPYS, UNAM, 1988. p. 86.
- Ramírez Bonilla, Juan José. "Los procesos de integración económica en la región asiática del Pacífico". En: Asia Pacífico 1993. México, El Colegio de México, 1993. pp 17-25.
- Ramírez Bonilla, Juan José. "Una crisis de valoración de las inversiones. De la Recesión al Doble Dip" en: Asia Pacífico 1994. México, El Colegio de México, 1994. pp 277-282.
- SECOFI. Relaciones Comerciales Internacionales de México: Retos y oportunidades. México, 1990. 90 pp.
- SECOFI. Política Industrial y de Comercio Exterior. México, 1995. 31 pp.
- SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México, 1993. pp.19-23. 49
- Statistics Bureau Management and Coordination Agency. Japan Statistics Yearbook. Japón, 1992. pp. 120-121.
- Székely, Gabriel. "México y LA APEC: Una Estrategia Internacional en el Vacío". En: Asia Pacífico 1995. México, El Colegio de México, 1995. pp.7-40.
- Takajusa, Nakamura. Economía japonesa estructura y desarrollo. México, El Colegio de México, 1990. 428 pp.
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. México, Siglo XXI, 1991. 494 pp.
- Toledo B. Daniel. "El modelo asiático de relaciones industriales". En: Asia Pacífico 1996. México, El Colegio de México, 1996. pp.37-48
- Tugones Ques. Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Madrid.. Macgrow-Hill. .1994 220 pp.
- Yamazawa, Ipei. Economic Integration in the Asia-Pacific Region and the options for Japan. Hitotsubashi University, Japan, 1993. p.4
- Zarco Ledesma, Javier. "La Cuenca del Pacífico: oportunidad para diversificar la dependencia". En: Relaciones Internacionales. México, FCPYS, UNAM. No. 42-43, mayo-dic, 1988. pp. 94-98.

HEMEROGRAFIA

- Anguiano, Eugenio. "Política y Cooperación Económica en Asia-Pacífico". El Universal. Primera Sección, p.7. México, 28 de mayo de 1997
- Arvizu Arrijoa, Juan. "Reducirá México aranceles a países de la Cuenca del Pacífico, informan en Manila". El Universal. Primera sección, pp. 1, 30. México, 25 de noviembre de 1996.
- Becerril, Isabel y Rodríguez, Leticia. "Proponen industriales una estrategia para la sobrevivencia de la planta productiva". El Financiero. Sección Economía, p18. México, 1 de marzo de 1995.
- Carrasco, Jorge. "Países asiáticos y de América Latina, en la lista para integrarse al TLCAN". El Economista, p.27. México, 4 de mayo de 1994.
- Díaz, Adriana. "Decrece el gasto federal para ciencia y tecnología". El Universal. Primera Sección, p.8. México, 1" de agosto de 1997.
- González Perez, Lourdes. "Ultima llamada para diversificar exportaciones: Gilberto Marín". El Financiero. Sección Comercio Exterior, p.31, México, 6 de marzo de 1995.
- Hernández E., Guadalupe. "Dispuesta la Unión Europea a negociar un tratado por sectores". El Financiero. Sección Comercio Exterior, p.23. México, 21 de febrero de 1995.
- Hernández, Ulises. "Industria en Ascenso". Reforma. Sección Hecho en México, p.1. México, 30 de junio de 1997.
- Molinski, Mario. Bloomberg Bussines News. "Escaso progreso para una zona de libre comercio continental". Noticias. Sección Financiera, p. 5. México, 12 de diciembre de 1995.
- Noticia periodística. "Afectaría el TLC seriamente a las exportaciones de Asia y Australia". El Universal. Sección Finanzas, p.5. Noticia transmitida por AFP. México, 4 de mayo de 1994.
- Noticia periodística. "Ofrece APEC mayor apertura en infraestructura". El Universal. Sección Finanzas, p.2. Noticia transmitida por las agencias AP y EFE. México, 7 de abril de 1997.

- Noticia periodística. "Mexico wants APEC to hasten creation of a new free trade area". APEC '96 special. Noticia Transmitida por la agencia Reuter. Manila, 21 de noviembre de 1996.
- Notimex. "Firman hoy México y la Unión Europea el prefacio de un TLC": El Financiero. Sección: Comercio Exterior, p. 30. México, 2 de mayo de 1995.
- Olivas, Mireya. "Deben los países de APEC lograr el libre comercio sin ser un bloque". El Economista. p.33. México, 8 de noviembre de 1994.
- Ordoñez, Hiram y Talavera, Gustavo. "Disminuyó el comercio con el sudeste asiático como consecuencia del TLC". El Universal. Sección Financiera, p.1. México, 21 de julio de 1994.
- Padgett, Tim, y Tangeman, Michael. "Representaron 40% de las exportaciones en 1995". Excélsior. Sección Financiera. pp.1,3 y 6 . México. 13 de marzo 1996)
- Rosas Peña, Ana María. "Aplica Bancomext estrategia de diversificación". El Universal. Sección Finanzas, p.9. México, 10 de febrero de 1997
- Rossell, Mauricio. "Los grandes mercados emergentes". El Universal. Sección Finanzas, p.5. México. 10 de febrero de 1997.
- Ruiz, Paloma. "El imperialismo económico de Estados Unidos". El Financiero. Sección México-Estados Unidos, p.20. México, 20 de febrero de 1995.
- Zamora, Abraham. "La Globalización: el Caso de México". El Financiero. Sección: Enfoques, p. 40. México, 23 de mayo de 1991.

REVISTAS

- ASEAN Secretariat. "Questions and Answers on the CEPT for AFTA". En AFTA Reader. Marzo 1995. 45 pp.
- Aschentrupp Toledo, Hernan. "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral". En: Comercio Exterior. México, Bancomext. Núm III, Vol. 45. Noviembre 1995. pp.847-856.
- Bekerman, Marta et al. "El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia". En Comercio Exterior. México, Bancomext. Núm. IV. Vol. 45. Abril 1995. pp.310-318
- Bekerman, Marta. "La estrategia exportadora de Corea del Sur". En Comercio Exterior. México, Bancomext. Núm. IV. Vol. VI. Junio 1996. p.427-435
- Bendesky, León. "Economía regional en la era de la globalización". En: Comercio Exterior. México, Bancomext. Núm. II. Vol. 44. Febrero 1994. p. 985.
- Cacho Ortiz, Oscar Daniel.. "La inserción de México en la Cuenca del Pacífico". En: Relaciones Internacionales. México, FCPYS, UNAM. No. 42-43. mayo-dic 1988. pp. 107-112.
- Cárdenas Rodríguez, Hector. "México y la Cuenca del Pacífico". En Revista Mexicana de Política Exterior. México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, Nueva Epoca, 1994, 248 pp.
- Chan Onn Fong. "Small and Medium Industries in Malasia: Economic Efficiency and Entrepreneurship". en: The Developing Economies. Institute of developing economies. Tokio Japón, Vol. XXVIII. junio 1990. núm. 2.
- Demaret, Paul. "El establecimiento del Mercado Unico Europeo. Aspectos internos y Externos". En Foro Internacional. México, El Colegio de México, 1992 pp. 221-222.
- Krongkaew, Medhi. "The development of small and Medium Scale Industries". en: Thailand Asian Development Review. Tailandia, 1992. p.24.
- Mendoza S., Juan Carlos. "La Cuenca del Pacífico: oportunidad para diversificar la dependencia". En: Relaciones Internacionales. México, FCPYS, UNAM. No. 42-43. may-dic. 1988. p.89

- Palacios L., Juan José. "El nuevo regionalismo Latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio". En: Comercio Exterior. México, Bancomext. No. 4 Vol. 45. Abril 1995. p. 299.
- Paik, Yongsun. "La Reacción de Asia Frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte". En Comercio Exterior. México, Bancomext, Núm. VII, Vol. 45. Julio 1995. pp.503-510
- Plaza Cerezo, Sergio. "La ANSEA: proyecto de integración económica en el Sureste Asiático". En Comercio Exterior. México, Bancomext, Núm. XI, Vol. 45. Noviembre 1995. pp.839-846.
- Roessler, Frieder. "La relación entre los acuerdos comerciales y el orden comercial multilateral". En Foro Internacional. México, El Colegio de México. 1992. Nú. 3. Vol. XXXII. p. 368.
- Together under the sun: "A survey of the yen block". The Economist. 15 de Julio 1989. p.10.
- Unger, Kurt y Saldaña, Luz. "Empresa multinacional y cambio tecnológico: implicaciones para los países en desarrollo". En: Foro Internacional. México 1992. Núm. 3. Vol. XXXII. pp.377-395.
- Urquidí, Victor L. y Vega. Cánova. "Unas y otras integraciones". En Serie Lecturas. México, El Colegio de México, FCE, No. 72. 1991. 372 pp.

DOCUMENTOS

- Ministry of Foreign Affairs and Trade. "A Guide to CER: The Australia New Zealand Closer Economic Relations". Australia, 1995. 20 pp.
- SECOFI. "Alcance y beneficios de la Negociación de Acceso a Mercados en la Ronda Uruguay del GATT". Documento de Trabajo. SECOFI. Dir. Gral. de Organismos Internacionales. México. 1995. 20 pp.
- SECOFI. "México y la Cuenca del Pacífico". Documento de trabajo. México 1994 22 pp.
- SECOFI. "China ante el contexto de apertura mundial". Documento de trabajo. México, enero de 1995. 12 pp..
- SHCP. "Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000". México. 1995. 173 pp. (Documento Oficial)
- SRE. Dirección General de Asuntos Económicos Asia-Pacífico y Norteamérica. "Australia: Situación de la Relación bilateral con México". Documento de Trabajo. México 1995. 19 pp.
- SRE. Dirección General de Asuntos Económicos Asia-Pacífico y Norteamérica. "Hong Kong: Situación de la Relación bilateral con México". Documento de Trabajo. México 1995. 12 pp.
- SRE. Dirección General de Asuntos Económicos Asia-Pacífico y Norteamérica. "República Popular de China: Situación de la Relación bilateral con México". Documento de Trabajo. México 1995. 37 pp.
- SRE. Dirección General de Asuntos Económicos Asia-Pacífico y Norteamérica. "Nueva Zelandia: Situación de la Relación bilateral con México". Documento de Trabajo. México 1995. 15 pp.
- World Trade Organization. "Australia: Trade policy Review". Working paper. Australia. Diciembre 1996. 33 pp.
- World Trade Organization. "Trade Policy Review: Australia and New Zealand". Septiembre. 1996. 35 pp.

ANEXOS

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Artículo XXIV

Aplicación territorial - Tráfico fronterizo Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXIV o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.
2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.
- 3.-Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:
 - a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
 - b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.
- 4.- 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 sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.
- 5.- Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional

necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6.- Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar las compensaciones, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las Partes Contratantes, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las Partes Contratantes llegan a la

conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las Partes Contratantes formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las Partes Contratantes, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, las modificaciones parece que puede comprometer diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

8.- A los efectos de aplicación del presente Acuerdo.

a) se entenderá por unión aduanera, la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV, y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios;

ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9.- El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo primero, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la

observación de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las Partes Contratantes podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11.- Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Paquistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.

12.- Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

**APEC ECONOMIC LEADERS' DECLARATION
OF COMMON RESOLVE**

Bogor, Indonesia

November 15, 1994

1. We the economic leaders of APEC, came together at Bogor, Indonesia today to chart the future course of our economic cooperation which will enhance the prospects of an accelerated, balanced and equitable economic growth not only in the Asia-Pacific region, but throughout the world as well.

2. A year ago on Blake Island in Seattle, USA, we recognized that our diverse economies are becoming more independent and are moving toward a community of Asia-Pacific economies. We have issued a vision statement in which we pledged:

-- to find cooperative solutions to the challenges of our rapidly changing regional and global economy;

-- to support an expanding world economy and a open multilateral trading system;

-- to continue to reduce barriers to trade and investment to enable goods, services and capital to flow freely among our economies;

-- to ensure that our people share the benefits of economic growth, improve education and training, link our economies through advances in telecommunications and transportation, and use resources sustainably.

3. We set our vision for the community of Asia-Pacific economies based on a recognition of the growing interdependence of our economically diverse region, which comprises developed, newly industrializing and developing economies. The Asia-Pacific industrialized economies will provide opportunities for developing economies to increase further their economic growth and their lever of development. At the same time developing economies will strive to maintain high growth rates with the aim of attaining the level of prosperity now enjoyed by the newly industrializing economies. The approach will be coherent and comprehensive, embracing the three pillars of sustainable growth, equitable development and national stability. The narrowing gap in the stages of development among the Asia-Pacific economies will benefit all members and promote the attainment of Asia-Pacific economic progress as a whole.

4. As we approach the twenty-first century, APEC needs to reinforce economic cooperation in the Asia-Pacific region on the basis on equal partnership, shared responsibility, mutual respect, common interest, and common benefit, with the objective of APEC leading the way in:

- strengthening the open multilateral trading system;
- enhancing trade and investment liberalization in the Asia-Pacific; and
- intensifying Asia-Pacific development cooperation.

5. As the foundation of our market-driven economic growth has been the open multilateral trading system, it is fitting that APEC builds on the momentum generated by the outcome of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations and takes the lead in strengthening the open multilateral trading system.

We are pleased to note the significant contribution APEC made in bringing about a successful conclusion of the Uruguay Round. We agree to carry out our Uruguay Round commitments fully and without delay and call on all participants in the Uruguay Round to do the same.

To strengthen the open multilateral trading system we decide to accelerate the implementation of our Uruguay Round commitments and to undertake work aimed at deepening and broadening the outcome of the Uruguay Round. We also commit ourselves to our continuing process of unilateral trade and investment liberalization. As evidence of our commitment to the open multilateral trade system we further agree to a standstill under which we will endeavor to refrain from using measures which would have the effect of increasing levels of protection.

6. With respect to our objective of enhancing trade and investment in the Asia-Pacific, we agree to adopt the long term goal of free and open trade and investment in the Asia-Pacific. This goal will be pursued promptly by further reducing barriers to trade and investment and by promoting the free flow of goods, services and capital among our economies. We will achieve this goal in a GATT-consistent manner and believe our actions will be a powerful impetus for further liberalization at the multilateral level to which we remain fully committed.

We further agree to announce commitment to complete the achievement of our goal of free and open trade and investment in the Asia-Pacific no later than the year 2020. The pace of implementation will take into account differing levels of economic development among APEC economies, with the industrialized economies achieving the goal of free and open trade and investment no later than the year 2010 and developing economies no later than the year 2020.

We wish to emphasize our strong opposition to the creation of an inward-looking trading bloc that would divert from the pursuit of global free trade. We are determined to pursue free and open trade and investment in the Asia-Pacific in a manner that will encourage and strengthen trade and investment liberalization in the world as a whole. Thus, the outcome of trade and investment liberalization in the Asia-Pacific will not only be the actual reduction of barriers among APEC economies but between APEC economies and

non-APEC economies. In this respect we will give particular attention to our trade with non-APEC developing countries to ensure that they will also benefit from our trade and investment liberalization, in conformity with GATT/WTO provisions.

7. To complement and support this substantial process of liberalization, we decide to expand and accelerate APEC's trade and investment facilitation programs. This will promote further the flow of goods, services, and capital among APEC economies by eliminating administrative and other impediments to trade and investment.

We emphasize the importance of trade facilitation because trade liberalization efforts alone are insufficient to generate trade expansion. Effort at facilitating trade are important if the benefits of trade are to be truly enjoyed by both business and consumers. Trade facilitation has also a pertinent role in furthering our goal of achieving the fullest liberalization within the global context.

In particular we ask our minister and officials to submit proposal on APEC arrangements on customs, standards, investment principles and administrative barriers to market access.

To facilitate regional investment flows and to strengthen APEC's dialogue on economic policy issues, we agree to continue the valuable consultations on economic growth strategies, regional capital flows and other macro-economic issues.

8. Our objective to intensify development cooperation among the community of Asia-Pacific economies will enable us to develop more effectively the human and natural resources of Asia-Pacific region so as to attain sustainable growth and equitable development of APEC economies, while reducing economic disparities among them, and improving the economies and social well-being of our people. Such efforts will also facilitate the growth of trade and investment in the Asia-Pacific region.

Cooperative programs in this area cover expanded human resource development (such as education and training and specially improving management and technical skills), the development of APEC study centers, cooperation in science and technology (including technology transfer), measures aimed at promoting small and medium scale enterprises and steps to improve economic infrastructure, such as energy, transportation, information, telecommunications and tourism, with the aim of contributing to sustainable development.

Economic growth and development of Asia-Pacific region has mainly been market-driven, based on the growing of interlinkages between our business sector in the region to support Asia-Pacific economic cooperation. Recognizing the role of the business sector in economic development, we agree to integrate the business sector in our programs and to create an ongoing mechanism for that purpose.

9. In order to facilitate and accelerate our cooperation, we agree that APEC economies that are ready to initiate and implement a cooperative arrangement may proceed to do so while those are not yet ready to participate may join at a later date.

Trade and other economic disputes among APEC economies have negative implications for the implementation of agreed cooperative arrangements as well as for the spirit of the cooperating. To assist in resolving such disputes and in avoiding its recurrent, we agree to examine the possibility of a voluntary consultative dispute mediation service, to supplement the WTO dispute settlement mechanism, which should continue to be the primary channel for resolving disputes.

10. Our goal is an ambitious one. But we are determined demonstrate APEC's leadership in fostering further global trade and investment liberalization. Our goal entails a multiple year effort. We will start our concerted liberalization process from the very date of this statement.

We direct our ministers and officials to immediately begin preparing detailed proposal for implementing our present decisions. The proposals are to be submitted soon to the APEC economic leaders for their consideration and subsequent decisions. Such proposals should also address all impediments to achieving our goal. We ask ministers and officials to give serious consideration in their deliberations to the important recommendations contained in the reports of the Eminent Persons Group and the Pacific Business Forum.

11. We express our appreciation for the important and thoughtful recommendations contained in the reports of the Eminent Persons Groups and the Pacific Business Forum. The reports will be used as valuable points of reference in formulating policies in the cooperative framework of the community of Asia-Pacific economies. We agree to ask the two groups to continue with their activities to provide the APEC economic leader with assessments of the progress of APEC and further recommendations for stepping up our cooperation.

We also ask the Eminent Person Group and the Pacific Business Forum to review the interrelationships between APEC and the existing sub-regional arrangements (AFTA, ANZERTA, and NAFTA) and to examine possible options to prevent obstacles to each other to promote consistency in their relations.

APEC Economic Leaders
Bogor, Indonesia
November 15, 1994