

35

2ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS "ARAGON"



**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
DE MÉXICO, COLOMBIA Y  
VENEZUELA: UNA ALTERNATIVA  
PARA PROMOVER LAS  
EXPORTACIONES MEXICANAS**

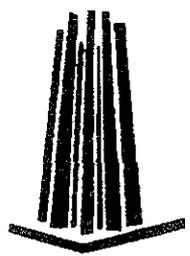
**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**

**PRESENTAN:**

*Jose de* **JESUS PERDOMO CASTILLO  
HONORIO VENTURA GONZALEZ**

**ASESOR JOSÉ LUIS CHAVEZ DELGADO**





## **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 está 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

Sr. Jesús Perdomo Ocaña  
Sra. Esperanza Castillo de Perdomo

Como una forma de agradecer todos sus esfuerzos y sacrificios

Al Lic. José Luis Chavéz  
Por su tiempo y ayuda desinteresada

A una persona muy especial

Para mi familia mi agradecimiento  
por esta oportunidad  
Para las personas amigas a  
quien no debo olvidar  
Y para quien fue sin saberlo  
un impulso para mí:  
Ma.Del Carmen González Hernández †

## INDICE

	Pag
INTRODUCCIÓN	
CAPITULO 1	1
EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO DE 1940 A 1983.	4
1 1	5
La Sustitución de Importaciones en los Bienes de Consumo Intermedios.	
1.2	9
El papel del Estado en el Fomento de la Industrialización.	
1.3	11
El Déficit de la Balanza Comercial y el Endeudamiento Externo.	
1 4	14
El Boom Petróleo y el Perfil de la Industria.	
CAPITULO 2	
LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO 1983-1986	20
2 1	21
El Nuevo Modelo de Desarrollo. El Cambio Estructural y el Fomento de las Exportaciones	
2.1 1	25
El Programa nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994	
2.2	38
El Papel de las Negociaciones Internacionales para Promover la Apertura de Mercados.	
2.3	40
La Política Comercial de México ante los Bloques Económicos Internacionales.	
2.4	56
Los Efectos de la Apertura Comercial en la Economía de México.	
CAPITULO 3	
LA DINAMICA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL DE 1983-1996	62
3.1	63
El Papel de la Revolución Tecnológica en el Comportamiento de la Economía Mundial	
3 2	70
Bloques Regionales y Aperturas de Mercado.	
3 3	80
La Nueva Organización Internacional.	
3 4	82
La Competencia Internacional y Cambios Tecnológicos	

## CAPITULO 4

EL T.L.C. DE MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA Y LAS VENTAJAS PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES.		87
4.1	Antecedentes del T.L.C. del G-3	88
4.2	Estructura del T.L.C. Solución de Controversias.	94
4.3	Ventajas del T.L.C. del Grupo de los Tres. (México, Colombia y Venezuela).	113
4.4	Balanza Comercial del T.L.C. del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela)	124
4.5	Perspectiva y Oportunidades	140
	Conclusiones	146
	Bibliografía	151

## INTRODUCCION

El presente trabajo tiene por objetivo mostrar la integración de México al Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela así como la evolución de la economía mexicana de los años 40 hasta los 90. Considerando que el proceso de industrialización de México que a finales de la década de los años 30 todavía era un país que basaba gran parte de su economía en el campo. La población que habitaban en las ciudades como el número de personal ocupado en las escasas industrias eran netamente inferiores al número de habitantes y trabajadores existentes en el medio rural.

Con el inicio de la segunda guerra mundial las condiciones económicas existentes en el país cambiaron completamente, pues era necesario que en el marco de la guerra México ocupara el lugar de los Estados Unidos como abastecedor de diversas mercancías y productos. De esta manera, es como se inicia un proceso de sustitución de importaciones ya que, al carecer el país de diversos elementos, estos eran forzosamente importados, siendo este uno de los motivos por el cual el gobierno debió reorientar la política económica prevaleciente hasta entonces. La estrategia antes mencionada trajo diversos efectos que se reflejaron mas intensamente en la década de los ochentas. Principalmente en el rezago técnico y exportador, ya que el contexto internacional y la dinámica de la economía nacional así lo manifiestan para conseguir, nuestro país elaboró programas diversos con la intención de lograr lo antes mencionado, además de tratar de conseguir otros objetivos encaminados al nuevo modelo de desarrollo. Sin embargo, este nuevo rumbo que se planteaba era a través de mecanismos que traían consi -

go características muy particulares de esa década y principios de los noventa, como son la apertura comercial así como sus efectos en el país, las negociaciones internacionales en la promoción de nuevos mercados y la política comercial ante los bloques económicos

De esta forma, como se vera en el transcurso de este trabajo, los cambios en que ha evolucionado la economía del país y especialmente en el sector externo manifiestan la vulnerabilidad de la industria nacional ante la apertura que conllevara a modificar situaciones para hacerla mas competitiva, especialmente si tomamos en cuenta que, debido al excesivo proteccionismo ejercido por el gobierno, la industria nacional no contaba con los recursos adecuados tanto de personal como tecnológicos para hacerle frente a la llegada de nuevas industrias, pues es sabido que la tecnología juega un papel muy importante en el desarrollo económico de un país todo este avance tecnológico ha llevado al mundo a un proceso de globalización, es posible realizar operaciones entre países distantes de manera rápida y segura, lo cual genera un nuevo tipo de apertura comercial.

Dentro de esta apertura comercial que nuestro trato nacional y el acceso de bienes al mercado, sector automotriz, sector agropecuario y medidas fitozoosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardas, practicas desleales de comercio internacional, principios generales sobre comercio internacional, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector publico, política de empresas del estado y solución de controversias

Es necesario decir también, que con la firma de este tratado la oportunidad de extender los mercados comerciales de nuestro país hacia otros polos es im-

portante, ya que además de diversificar el comercio da lugar a la promoción de los productos mexicanos en otros sitios que no sean el mercado natural de América del Norte, lo cual representa que este tratado sea una gran ventaja para México

De esta forma para la elaboración de este trabajo de tesis se plantearon como objetivos: mostrar las causas de la industrialización tardía en México (es decir, analizar si fueron cumplidos los objetivos definidos en el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior), valorar el papel de la industria nacional a través de la regulación de las industrias extranjeras en los sectores productivos que así lo requieran, analizar las ventajas que ofrece el T L C del grupo de los tres para la modernización de la industria nacional. Teniendo como hipótesis las siguientes: que las causas de la industrialización tardía en México se debieron a los malos programas de planeación industrial y al excesivo proteccionismo ejercido por el gobierno sobre la industria nacional, por lo que el proceso de apertura económicas en México se da de una manera que podemos considerar como desordenada, puesto que no se dejó madurar lo suficiente a la industria nacional, la cual debe tener una participación más importante en aquellas ramas de la economía donde actualmente solo predominan las industrias extranjeras, por lo que debe generar un desarrollo tecnológico que impulse el crecimiento en estas ramas, logrando igualar el desarrollo de las industrias extranjeras y al mismo tiempo tener su propia modernización. Con este Tratado de Libre Comercio las empresas mexicanas deben aprovechar los beneficios que este ofrece y como se dijo, modernizarse incrementando así la productividad y lograr la reestructuración industrial

## **CAPITULO 1**

# **EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO 1940-1983**

## 1.1.LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN LOS BIENES DE CONSUMO, INTERMEDIOS Y DE CAPITAL.

A fines de la década de los treinta, las condiciones prevalecientes en la economía mexicana se daban a través del marco histórico dominado por la agricultura, esta era todavía el sector mas importante por su contribución al empleo, la producción de insumos, salario y balanza de pago

En el año de 1939 este sector generaba el 19.8% del producto interno bruto y la manufacturera aportaba 14.3% de total. Esta última la denominaban los bienes de consumo básico, la población trabajadora del sector agropecuario en 1940 era 65.4% del total y la manufacturera ocupaba el 9.9% del total.<sup>1</sup>

Con el inicio de la segunda guerra mundial, se crearon las condiciones necesarias para el fomento industrial de los países atrasados, ya que la reconversión hacia desatender el abastecimiento hacia diversos países, asimismo, el cierre de fronteras proporcionaba cierto nivel de protección para avanzar en el proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones.

Al término de la guerra los países industrializados empezaron a recuperar el terreno perdido y los Estados Unidos comenzaron a dominar la economía a nivel mundial, la demanda de los países subdesarrollados se orientó hacia el mercado americano

En México la estrategia de sustitución de importaciones puestas en marcha fue, en esencia un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y

---

<sup>1</sup> Velez Gonzato historia Económica e Industrial de México. De Amorrotu, México, 1980, pag 45-60

de políticas de protección y fomento, así como de regulación industrial. También los problemas estructurales de insuficiente de la economía nacional debido a los cambios en la economía mundial, obligaron al gobierno a tener una mayor intervención en la estrategia de desarrollo.

Con este fin el gobierno mexicano privilegiaba como un instrumento proteccionista el permiso previo de importaciones. Con esto se pretendía aislar el mercado interno de la competencia externa, y crear condiciones de rentabilidad para la inversión e incentivar la entrada de productores con el propósito de asegurar el crecimiento de la industria del país. Esta política de permisos previos de importación fue esencial en la expansión de las manufactureras, ya que sin esta política las empresas no habrían soportado la presión competitiva de la libre entrada de importaciones.

Al respecto Rene Villarreal dice, "con la creación de bancos de fomento gran parte de la inversión productiva fue promovida a través de instituciones gubernamentales. Nacional Financiera, S.A. se convirtió, en banca de fomento estatal y buena parte del aumento en la inversión se debió a proyectos promovidos por esta institución financiera. El Banco de México modificó su reglamento en lo relativo a operaciones de descuento con instituciones asociadas con el fin de que el 60% por lo menos correspondiera a préstamos para la producción industrial y agropecuaria".<sup>2</sup> Al mismo tiempo se creaba un mayor número de empresas públicas con

---

<sup>2</sup> Villarreal, Rene "México 2010, de la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Editorial Diana, México 1991, pag. 208

el fin y objetivo de agilizar todos los procesos evitando así los retardos en las entradas

## INDUSTRIA MANUFACTURERA

Este sector ofrecía una amplia frontera de inversiones rentables a raíz del amplio proceso de diversificaciones, que de la producción se deriva del avance tecnológico de países desarrollados, al cual se tenía en gran medida acceso y que a su vez, era introducido por empresas transnacionales. Esto incrementaba el mercado, retroalimentando las posibilidades de crecimiento.

Cabe señalar que la dinámica manufacturera se dio más por el proceso de diversificación, que por el de sustitución de importaciones en forma legal, ya que este solo llega a explicar un 14.3% del crecimiento de la producción en tal periodo. El sector industrial en el periodo 1960-1970 crece al 8.8% promedio anual, superando el aumento de 6.5% promedio anual entre 1950-1960. En estos periodos la industria manufacturera se incrementa a 8.9% promedio anual, respectivamente. El avance en el proceso de sustitución de importaciones se da más en los 50's que en los 70's, ya que de 1955 a 1961 la relación de importación de bienes de producción respecto de la rama metalmeccánica paso de ser 4.4 a 2.5%.<sup>3</sup>

De 1960 a 1970 las importaciones de bienes y servicios crecieron menos que el producto interno bruto que reflejó en gran medida una dinámica diversificada de los diferentes sectores productivos. Esto se relaciono con la estructura productiva

---

<sup>3</sup> SECOFI "Producción industrial en México de 1940 a 1970" 15 de junio 1985 pag 27-29, Vol 2.

de la manufacturera que dominaba dicho periodo, y que permitió que el crecimiento de la producción no originara fuertes presiones sobre el sector externo

Las ramas productoras de alimentos, bebidas, tabaco y textiles participaron en 1960 con 64% del total de exportación de manufactureras.

Para 1960 las exportaciones de la agricultura y la silvicultura representaban 45.1% del total de mercancías vendidas al exterior (en 1950 eran 53.2%) esto permitió financiar 28.6% del total de importaciones de bienes (en 1950 financiaban 44%) las exportaciones agrícolas llegaron a ser significativas hasta 1965 dentro del total de mercancías exportadas, aportando 46.9 por ciento del total y financiando 33.2% del conjunto de importaciones

Ocasiona que toda una nueva industria encaminada a la substitución de importaciones requería proceso productivos importados adicionales originando así que la expansión vaya acompañada de importaciones

Las ramas industriales de punta, y las grandes empresas líderes de otras ramas, imponen al resto de la industria una mayor internacionalización de proceso productivos, dado que su relación interindustrial exige que la economía se adecue, en cierta medida, a empresas y ramas muy dinámicas, que son las que poseen el mayor grado de internacionalización. De esta manera la gran mayoría de la actividad tiene que incorporar tecnología nueva que exige dicha dinámica

En consecuencia, las características y prácticas de comportamiento que asumieron la dinámica manufacturera y la economía tanto en el sentido de la dependencia tecnológica como en el papel subordinado de la mayoría de los sectores y ramas productivos en favor de las más dinámicas, incidieron en un aumento

de costos y en déficit comercial externos creciente, esto limitó su contribución a la dinámica económica.

## **EL PAPEL DEL ESTADO EN EL FOMENTO DE LA INDUSTRIALIZACION**

Como promotor del desarrollo el estado aumentaba su gasto, y lo orientaba a una mayor creación de infraestructura económica y social, así como al desarrollo de los sectores estratégicos (ver cuadro numero 1).

Sin embargo del déficit público se incrementó conforme surgieron problemas que frenaban la economía. El aumento en la demanda por el crecimiento logrado en este periodo, a pesar de la agudización de los problemas productivos y financieros internos que se reflejaban en el déficit del sector externo, que tendían a frenar la actividad económica.

El conjunto de factores que se configuraron, generaron una mayor incertidumbre a la inversión productiva privada. El excedente se canalizó hacia la especulación de divisas y se dio una fuga de capitales, sobre todo en 1976 (por considerar a la divisa extranjera más redituable), lo que agravó más la problemática de la economía del país. En 1976 el rubro "ERRORES Y OMISIONES DE LA BALANZA DE PAGOS", indica una salida de capital por 2391 millones de dólares y una disminución de las reservas internacionales por 865 millones de dólares. Esto redujo la capacidad de pago del servicio de la deuda externa, lo cual restringió el acceso al crédito del exterior y, por consecuencia, minó la capacidad para reducir los problemas internos. Con el conjunto de estos factores se manifestó la crisis económica de 1976. Es la actitud de la burguesía, de considerar que el déficit ex-

CUADRO NUMERO 1

INVERSION PUBLICA FEDERAL (AÑOS 1945-1970)

CONCEPTO	1945 - 1955	1956 - 1964	1965 - 1970
INVERSION AL FOMENTO INDUSTRIAL	27.2	37 0	40.1
INVERSION AL FOMENTO AGRICOLA	17.8	11.0	10 9
INVERSION PARA BENEFICIO SOCIAL	12.2	22 8	25 0
TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	40.1	26 6	22.0

FUENTE INEGI Gasto de Gobierno Federal años 1945-1970, paginas 110-125

terno se incrementaría por el déficit público creciente, lo que la llevo a especular con las divisas, previendo eventuales cambios en la paridad de la moneda, por lo que la salida masiva de capitales precipito la crisis. Es entonces una actitud especulativa y voraz lo que origino el colapso de la economía de 1976

La crisis económica de 1976-1977 evidencio la inviabilidad de recurrir permanentemente al déficit público creciente y al endeudamiento externo para mantener la dinámica económica con las características y contradicciones que han prevalecido. Ello termino por limitar el acceso al crédito y por ende el crecimiento de la economía

### 1.3. EL DEFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL Y EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO

La caída del crecimiento de la productividad y de la producción manufacturera a principios de los 70 esta relacionada (como tendencia) a la crisis por la que atravesaban las economías industrializadas y especialmente la norteamericana. Después de haber mantenido la industria americana un crecimiento del 3.2% por año, entre 1966 y 1977 en que creció solo 2.1% por año para pasar a 0.8% entre 1975 y 1974<sup>4</sup>

La industria manufacturera nacional al encara un menor crecimiento de la economía productiva y del proceso de diversificación freno las posibilidades de que la inversión continuara aumentando a los ritmos que tenia en los sesenta con

---

<sup>4</sup> SECOFI Anuario Estadístico del Gobierno Federal, 1980 Pag 37-38

le consecuente incremento de la producción en la industria manufacturera se vio alimentado por una contracción en la inversión privada en el periodo 1970-1971 por una menor incorporación de tecnología altamente productiva

El crecimiento logrado en la manufactura en esta época fue menor al de los años sesenta, dándose mas mediante la utilización de la capacidad productiva instalada que por aumentos de la inversión fija, como aconteció en la década anterior

Ante la dificultad de mantener los altos ritmos del proceso de acumulación por medio de condiciones productivas, que permitieran reducir costos, los capitalistas proceden a incrementar precios y de esta manera proteger las ganancias que estaba generando la industria, rompiendo la estabilidad de precios alcanzada durante los sesenta.

Esto repercutió en fuertes presiones políticas y sociales a principios de los setenta que crearon problemas de legitimación, lo que obligo al gobierno a tratar de modificar en parte las pautas de comportamiento de la economía, sobre todo en lo referente a encaminarse hacia un desarrollo compartido. En este contexto las políticas de empleos y salarios, junto al déficit publico, jugaron un papel importante. Así las remuneraciones medias en las manufactureras aumentaron en términos reales, 4.7 promedio anual de 1970 a 1976 lo que acompañado por el crecimiento del personal ocupado de 2.9% significa un aumento total de 7.7% anual para el periodo, esto presiona negativamente sobre el aspecto de mayor importancia para un propietario: LAS GANACIAS. (ver cuadro numero 2)

CUADRO NUMERO.2

PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIONES POR ACTIVIDAD ECONOMICA  
1970 - 1976

PERSONAL OCUPADO REMUNERACIONES MEDIAS REMUNERACIONES TOTALES

total de la economia	32	59	91
sector primario	00	33	33
sector industrial	42	44	8.6
minería	37	13	50
manufacturas	29	47	77
construcción	68	43	111
electricidad	54	91	145
sector servicios	50	53	103
comercio, restaurantes y hoteles	23	51	74
transporte, almacenamientos servicios financieros, seguros y bolsa de valores	64	36	100
servicios comunales, sociales y publicos	43	47	90
	65	55	120

FUENTE: SECOFI ANUARIO ESTADISTICO DEL GOBIERNO FEDERAL, 1970-1976 PAG 38-57

#### 1.4. EL BOOM DEL PETROLEO Y EL PERFIL DE LA INDUSTRIA

A partir de 1978 se sucedieron factores que vinieron a ayudar al gobierno mexicano a salir de la crisis en la cual estaba el país, hubo un auge del petróleo que genero solvencia financiera con lo cual era posible cubrir las obligaciones externas del país y permitía además un flujo de importaciones, lo cual contrarrestaba la insuficiente oferta interna

Las exportaciones petroleras se multiplicaron por 13 9 veces del año de 1977 a 1981, pasaron de 993 5 a 13,827 5 millones de dólares. Esto configuro un crecimiento de las exportaciones de mercancías en mayor proporción que en el periodo de 1971 a 1976. Sin embargo, la deuda externa total paso de 29,894 millones de dólares en el año 1977 a 72,007 millones en el año de 1971.<sup>5</sup>

Los aspectos que hicieron posible "EL BOOM" petrolero fue la situación del mercado internacional del petróleo, la cual permitió precios crecientes del mismo, debido a su escasez y al poder monopolico de los países productores y sobre todo al grado de cohesión logrado a través de la ORGANIZACION DE PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO, (O.P.E.P).

A partir de 1978 se llevaron a cabo practicas indispensables para impulsar la reactivación económica, entre ellas la política de expansión del gasto publico, también se procedió a disminuir la brecha entre tasas de interés y aumento de precios, esto con el fin de crear o fomentar el ahorro evitando el proceso de "DOLARIZACION" creciente del sistema financiero y las salidas del capital al exterior

---

<sup>5</sup> SECOFI Balance de la Deuda externa de 1970 a 1982.

A pesar del alza de precios de dichas tasas estas crecieron entre 1979 y 1980 por debajo del aumento del precio, aunque ello no afectó fuertemente la capacidad monetaria, ello debido al fuerte crecimiento de la economía (ver cuadro número 3)

El crecimiento del crédito interno se orientó en mayor medida al sector público, dadas las exigencias para cubrir el financiamiento del déficit público. (ver cuadro número 4)

Se mantuvo a su vez la política de liberación del comercio exterior con objeto de agilizar y facilitar la entrada de importaciones necesarias para lograr una oferta tal, que evitara que las deficiencias productivas internas frenaran la reactivación económica en marcha. Por su parte, la política de liberalización de precios que se había aplicado a partir de 1977 prosiguió, ya que estaba encaminada a terminar con la economía-ficción y a asegurar niveles de rentabilidad para incentivar el crecimiento de la inversión y de la producción. Las políticas de precios y salarios fueron importantes para asegurar altos niveles de rentabilidad para recuperar la confianza de los promedios anual y aunque esto es significativo no se traduce en una ampliación de la capacidad productiva (ver cuadro número 5).

Un factor más fue la política de liberalización del comercio exterior que desempeñó un papel crucial con el propósito de los países capitalistas desarrollados para convertir al país en un gran exportador de petróleo, así como en un gran importador de grandes cantidades de productos provenientes de los países desarrollados y en un demandante de creciente de créditos externos.

Así fueron las economías más desarrolladas las que más se beneficiaron de la dinámica económica alcanzada en México.

CUADRO NUMERO 3

TASAS DE INTERESES EN MEXICO, LONDRES Y NUEVA YORK\*  
E INDICE NACIONAL DE PRECIO AL CONSUMIDOR PARA MEXICO, 1971 - 1982

	MEXICO	NEW YORK	LONDRES	I.N.P.C*
1971	11 11	5.15	6 13	4.4
1972	10 60	5 72	6 35	5.6
1973	12 70	7 94	9 69	21.4
1974	12 20	7 76	9 75	20.7
1975	14 50	6 85	7 79	11.3
1976	15 16	4 93	5 64	27.2
1977	16 62	6.45	7 10	20.7
1978	17 52	8 47	9.15	16.2
1979	17 73	10 68	11 58	20.2
1980	24 58	11 70	13 25	29.8
1981	34 30	14 66	16 08	28.7
1982	46 43	12 13	13 54	98.9

\* A 12 MESES

FUENTE VARGAS HERNANDEZ ARTURO COMPARACIÓN DE LAS TASAS DE INTERES EN MEXICO LONDRES Y NUEVA YORK E INDICE DE PRECIOS PAGADOS POR CONSUMIDORES EN MEXICO DE 1971 A 1982 REVISTA COMERCIO EXTERIOR VOL. 40 NUMERO 2 MEXICO JUNIO 1993

\* I.N.P.C ( INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR)

CUADRO NUMERO 4

---

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL SISTEMA  
BANCARIO POR SECTOR DESTINO (1970-1982)

---

	SECTOR PÚBLICO	SECTOR PRIVADO	TOTAL
1970	24.2 %	75.8 %	100.0 %
1977	63.5 %	36.5 %	100.0 %
1978	58.6 %	41.4 %	100.0 %
1979	57.5 %	42.8 %	100.0 %
1980	55.7 %	44.3 %	100.0 %
1981	60.0 %	40.0 %	100.0 %
1982	76.7 %	23.3 %	100.0 %

---

FUENTE REVISTA COMERCIO EXTERIOR, VOL I AÑO 1987 PAGINAS 195-207

CUADRO NUMERO 5

ESTRUCTURA DEL P.I.B. DEL SECTOR INDUSTRIAL. 1970 A 1984

	1970	1976	1981	1982	1970-76	1976-7	1978-81	1981-82	1981-84
Mineria	4.7	4.1	3.7	3.9	4.3	0.3	9.3	-1.2	-1.5
Manufacturas	68.4	68.9	66.0	65.2	6.7	3.5	8.0	-2.7	-2.3
Electricidad	3.5	4.3	4.2	5.2	10.3	7.6	8.4	6.8	4.7
Construcción	16.2	16.0	16.1	13.8	6.5	-5.3	12.4	-4.2	-6.9
Sector Industrial (sin petroleo)	93.9	93.3	90.1	88.1	6.7	2.0	8.8	2.4	-2.6
Petroleo	6.1	6.7	9.9	11.9	8.4	10.6	19.4	10.6	4.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	6.8	2.6	9.7	-1.1	-2.0
	En porcentaje				Tasas de crecimiento anual				

Fuente SECOFI Anuario Estadístico del Sector Industrial de 1970 a 1984 en porcentajes y crecimiento anual 1990 Pags 90-110

Se favoreció la expansión industria y financiera de tales países y se propicio un aumento de la oferta en el mercado internacional de petróleo, debilitado a la O P E P . lo cual respondía a las necesidades de estos países y a la larga afectaría a México, pues el petróleo era su fuente mas segura de obtención de divisas y de crédito externo

## **CAPITULO 2**

### **LA APERTURA COMECIAL DE MEXICO 1983-1996**

## 2.1. EL NUEVO MODELO DE DESARROLLO: CAMBIO ESTRUCTURAL Y EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

El mundo esta inmerso en un profundo proceso de cambio y transformación que ha sacudido los crecimientos de las economías de muchos países y ha modificado las relaciones comerciales a nivel internacional.

Este proceso se ha acentuado mas en las últimos años mas en aquellos países con economías capaces de absorber esos cambios para su beneficio. Estos cambios y transformaciones se manifiestan en diversas formas dependiendo del país que se trate y de las diferentes condiciones que presenta.

Pero estos procesos se han dado paulatinamente en nuestro país, así por ejemplo, se dice que las crisis mexicanas de los ochenta constituye un "periodo de aprendizaje", sin embargo, el encadenamiento de los tropiezos internos que se suscitaron en años anteriores, no solo exigió un ajuste estructural que se inicio a mediados de las década, sino una visión mas realista de las tendencias de la economía internacional y del lugar que México ocupa en la reestructuración del orden global si moviliza recursos para incorporarse a el.

De esta manera, las autoridades vislumbraron la importancia del acelerado cambio en diversos sectores en el marco de la nueva política económica en diversos sectores en el marco de la nueva política económica.

Desde la segunda guerra mundial y en el periodo posterior a ella y de acuerdo con las tendencias predominantes de la época respecto de la política económica de los países subdesarrollados, México formulo y puso en practica un programa de sustitución de importaciones fue un país económicamente orientado al interior

En su momento tal estrategia surtía efectos positivos, pero también conlleva aspectos que, al agotarse la dinámica del modelo trajeron consecuencias desfavorables para el desarrollo económico del país, entre ellos muy particularmente, el descuido de una apertura al comercio exterior más agresiva

Así también se anunció la intención de inducir, por diversos mecanismos, cambios técnicos en la industria nacional. De esta manera, desde los cincuenta, la preocupación por el rezago tecnológico y la necesidad de subsanarlo es una constante del discurso político. Sin embargo, la crisis de los ochenta le confirma una particular prioridad de este modo se comenzaron a visualizar los rezagos tecnológicos y exportadores del discurso tradicional cautivo altamente politizado, así se pusieron las bases para la transformación cualitativa de las mismas.

De entre toda la gama de procesos tecnológicos a disposición de una economía, una industria o una empresa es presumible que se elija el proceso minimizador de costos o el maximizador de beneficios. En este sentido, una economía puede presentar procesos de trabajo cuya productividad promedio se encuentre por abajo de la media internacional.

Como se ha visto anteriormente, la política de industrialización se orientó a reemplazar importaciones y a crear industrias locales que gozaron de políticas proteccionistas emanadas del argumento de "industrias nacientes", el cambio técnico acelerado que se pudiera haber manifestado en la mayor productividad de los factores y en el perfeccionamiento de los niveles de calidad, fue estructuralmente desalentado, como la rentabilidad de las empresas se aseguró mediante mecanismos proteccionistas, faltaron estímulos específicos a la innovación, así como a la oferta de tecnologías que se localizaban en el exterior.

Así llevo a cabo un proceso de industrialización de las políticas de industrialización, debido a los efectos de las crisis de los ochenta.<sup>6</sup> El rezago técnico de décadas anteriores y que se acentúa más en la década pasada se caracterizó principalmente por una importación de técnicas que no se relacionaban con las tendencias de los factores productivos nacionales, además por el incremento constante de los pagos por esta importación, también por la separación de los centros de investigación respecto del aparato productivo y sus necesidades; y del aprendizaje tecnológico lento y fragmentario dentro de las empresas

Para los países industrialización, las innovaciones tecnológicas están influenciadas por la amplia disponibilidad de recursos y por los costos del factor trabajo que entiende a elevarse con rapidez, el comparado con la situación mexicana es a lo que se ha llevado "brecha tecnológica" Esto se puede entender, si se observa lo realizado por los empresarios mexicanos y el sector público en la década pasada, que se inclinaron por la producción de bienes de consumo inmediato e intermedio que conllevan innovación menores y conocidas como turbinas, maquinaria textil, máquinas herramientas, bombas y compresores que se importaron en su totalidad o en sus partes modulares, estas compras tuvieron un modesto arrastre tecnológico en el interior del país y no se integraron orgánicamente a la industria nacional.

La pasividad del estado respecto a la innovación tecnológica se hizo más patente en la década de los ochenta. Las instituciones de fomento, de gestión y de capacitación en material tecnológica no pudieron superar inercias burocráticas y normativas que se acrecentaron al calor de mercados altamente protegidos.

---

<sup>6</sup> Debido a esto el cambio tecno-industrial fue lento y fragmentario en la mayoría de las ramas de la economía.

La crisis de los ochenta amplificó los efectos adversos de la dinámica tecnológica, acentuando la conciencia de que la tecnología constituía un factor clave del crecimiento y de que era menester promover nuevos mecanismos para su transformación y diseminación.<sup>7</sup>

Las transformaciones económicas y del estado que se inicia desde mediados de los ochenta y toman impulso sostenido en esta década se inspiraron no solo con las lecciones derivadas de la llamada “administración de la crisis” sino en la voluntad o exigencias de incorporarse a los procesos de globalización y transnacionalización de la economía internacional.

Las autoridades gubernamentales resolvieron atenuar el rezago tecnológico acumulado por medio de tres instrumentos: la apertura comercial, la creación de nexos orgánicos entre las fuentes de innovación y los usuarios, una reforma del estado que pretende entre otros objetivos, iniciar una “cultura empresarial”.

De los objetivos de la apertura comercial, es tener acceso a una tecnología que disminuya costos y a la vez, en el menor tiempo posible en una mayor competitividad de la producción nacional. Es decir, se espera que la importación de bienes repercuta sobre los costos y al mismo tiempo, sea una de los factores que impulsen la modernización de la planta productiva nacional.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Esto fue en el marco de las nuevas políticas económicas. Ver “Políticas de Crecimiento y Equilibrio Tecnológico Industrial en México” en Industria, Comercio y Estado, Omar Martínez.

<sup>8</sup> Op. cit. p. 45

## 2.1.1 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR.

La nueva etapa de desarrollo económico se caracteriza, principalmente, por la globalización de la producción y del comercio. De esta manera, la toma de decisiones eficaces en relación con la producción y la comercialización involucra la consideración de numerosos factores que trascienden los límites de los mercados nacionales; no solo se produce cada vez más para mercados foráneos, sino que los mismos procesos productivos son, a menudo, un simple eslabón de una gran cadena productiva a escala mundial.

Para enfrentar la globalización, México debe concertar acciones entre todos los sectores sociales en torno a una estrategia de promoción industrial y del comercio exterior, que aproveche las ventajas comparativas actuales y potenciales.

En este contexto, se inscribe el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE), 1990-1994; dentro de una concepción política-ideológica que enfatiza la "Modernización" como la política oficial del gobierno salinista.

El impulso a la industria y el comercio exterior constituyen los resultados sobresalientes que estima el PRONAMICE luego de 9 años de "cambio estructural". Sin embargo, el proteccionismo, las medidas unilaterales que toman los gobiernos afectando seriamente las exportaciones, la imposición de cuotas de exportación, los requerimientos fitosanitarios a los productos agropecuarios y las barreras no arancelarias son elementos que considera el PRONAMICE que responden en

buena parte a las dificultades que se deben afrontar y resolver en el futuro inmediato

Además, partieron de la premisa de que el desarrollo es una prioridad, la modernización industrial y la apertura externa deben de orientarse en la dirección de flexibilizar la adaptación y el ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los cambios en los procesos productivos y a las variaciones de los precios relativos que se derivan de la apertura comercial y de la reestructuración de los mercados locales, nacionales e internacionales.

Dentro de este nuevo cambio estructural que el gobierno mexicano pretende dar a la economía nacional, a través de una apertura comercial se incluye al "Programa nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior"

De esta forma, este programa trata de plantear una respuesta firme y decidida del gobierno con el fin de erigir una estrategia para el cambio estructural<sup>9</sup>

Con base en lo estipulado en el artículo decimosexto de la ley de planeación y en congruencias con el "PLAN NACIONAL DE DESARROLLO" 1989-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1989, se presentó el "PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR" para el periodo 1990-1994.

Este programa está formado por cuatro capítulos, el primero se refiere a la problemática que caracteriza a la industria y al comercio exterior, el segundo capítulo presenta los objetivos generales del programa, el siguiente capítulo señala la

---

<sup>9</sup> Véase Programa Nacional de Modernización Industrial y Del Comercio Exterior. SECOFI.

estrategia a seguir el cumplimiento del programa y el cuarto presenta las políticas y líneas de acción que contribuirán a la finalización del programa

Para efecto de estudios de este trabajo, se analizara el segundo capítulo, referente a los objetivos definidos en este programa: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad, lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos, promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior y finalmente el crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores

De esta forma, el plan se concibió respondiendo a los retos que plantea el proceso de modernización que trató de llevar a cabo el gobierno mexicano, dentro de los cambios en la actividad económica.

## **PROPICIAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA NACIONAL**

La política de apertura comercial que se había dado a finales de la década de los ochenta y que se manifiesta más intensamente en esta década, hace que las industrias nacionales tengan acceso a un mercado internacional, sin embargo no se cuenta en una forma generalizada, con la capacidad productiva ni competitiva para aprovecharlo.

Esto se refuerza si se observa la composición de los principales productos vendidos al extranjero. En orden de aportación en valor, tenemos que de los siete primeros productos, exceptuando el petróleo, tres corresponden a los bienes de la industria automotriz y autotransportes, como son autopartes y piezas sueltas para

automóviles, y tres a productos que provienen de la industria maquiladora como son equipos y aparatos eléctricos y piezas para instalaciones eléctricas y cables aislados para electricidad. En conjunto, estos siete productos representaban en junio de 1994 el valor de casi el 60% del total exportado, por nuestro país (16 millones de dólares de 28 831)

De lo anterior se puede desprender el mayor peso que tiene la maquila en la economía, al revisar los índices de volumen de la producción manufacturera rama por rama, encontramos un crecimiento fuerte y sostenido del índice correspondiente a la maquila para exportación, que la ubica muy por encima del índice general de cada una de las ramas.

Esto viene a configurar un proceso de competencia frente a importaciones para obligar a la planta productiva nacional a que se reestructure y modernicen para obtener los niveles de productividad y competitividad que requiere la estrategia de integración en el mercado mundial que busca el gobierno.

Al dejar de instrumentarse la política devaluatoria y el abrir la economía, se pusieron de manifiesto más claramente los bajos niveles de productividad y de competitividad de la producción nacional y en consecuencia la fragilidad del sector externo. Es decir, la incapacidad de la producción nacional de competir con importaciones y de la dificultad de mantener el crecimiento logrado de las exportaciones de manufacturera, es lo que llevó a desaparecer el superávit del comercio exterior y a configurar, por consecuencia, un déficit del comercio exterior creciente.

Así, el estado deja su papel protagonista dentro de la economía para dar paso a la iniciativa de la inversión, esto modificará y desarrollará a la industria en torno a las ventajas comparativas y competitivas que ofrezca ya que ello será lo que

determine las potencialidades de crecimiento y rentabilidad de las diversas ramas y sectores productivos.

De esta manera, las decisiones de inversión del sector externo se orientaron en función de la ganancia, lo que acentuó más el crecimiento desequilibrado de la economía dadas las diferencias de la productividad y rentabilidad que se observan en esta. los sectores rezagados (aquellos que no posean condiciones productivas y competitivas para salir adelante en el proceso de competencia en el contexto internacional) tendrá que reestructurarse para ofrecer condiciones de productividad, competitividad y rentabilidad para canalizar así la activación de recursos para el desarrollo

Al profundizarse las desigualdades productivas entre los sectores productivos y entre las ramas, aumentaron las presiones sobre el sector externo, debido al carácter viciosos de tales desigualdades, en el sentido que son los sectores y ramas que no tiene ventajas comparativas y competitivas, que los que lograron incrementar sus exportaciones en mayor medida que sus importaciones, por lo que las exportaciones realizadas no lograron financiar los requerimiento crecientes de importaciones derivadas de los desequilibrios y problemas productivos, así como por la falta de competitividad de la producción nacional.

Conforme a lo anterior, las industrias de baja productividad demandan protección y estímulo para preservar e impulsar su desarrollo y más en un contexto de problemas crecientes en el sector externo, sin embargo no reciben respuestas alguna a la situación, ya que la apertura generalizada y la reducción del arancel se instrumento en momentos en que la capacidad productiva y de la economía en su

conjunto arrastraron a grandes problemas derivados de la política contraccionista y de liberalización que viene prevaleciendo desde fines de 1982

## **LOGRAR UN DESARROLLO INDUSTRIAL MAS EQUILIBRADO**

Los problemas económicos que se evidenciaron a partir de 1982 hicieron que México instrumentara un proceso de reestructuración configurándose un proceso de apertura externa, sumando a un proceso de privatización de empresas publicas y la promoción de la inversión extranjera.

Dentro de los problemas que se dieron a raíz de esta reestructuración, han sido las políticas seguidas que garantizarían un desarrollo productivo, lo que no se ha dado, aumentando en todo caso la vulnerabilidad externa de la economía como una de las consecuencias.

Del crecimiento económico manifestado por el gobierno mexicano, no se ha dado en una forma generalizada, ni acelerada de la productividad, de las producción y de los recursos humanos capacitados agudizándose en todo caso los problemas y desequilibrios productivos.

No puede haber un desarrollo industrial cuando hay industria que desaparecieron. porque no tenían una capacidad productiva ni competitiva para afrontar el proceso de apertura que se aplica para la economía, ni tampoco se puede hablar se este desarrollo cuando hay otras industrias que se asociaron ya sea con otras industrias mexicanas o con extranjeros para sobrevivir el cambio.

De esta manera, las industrias de baja productividad demandan protección y estímulos para preservar e impulsar su desarrollo, y mas aun con los problemas

en el sector externo, pero tal situación no acontece en nuestro país: se opta por la apertura externa generalizada y la reducción arancelaria, lo cual afecta el proceso de industrialización

Por ejemplo, la inversión privada viene creciendo en los últimos años, sin embargo se concentra solo en unas cuantas ramas industriales, las cuales son las que tienen la mejor capacidad de readecuarse y responder a la nueva situación. En cambio, la mayor parte de la industria permanecen sin reestructurarse no modernizarse y por lo tanto con bajos niveles de productividad, siendo incapaz de encarar el proceso de competencia. Este no ha dado lugar a una modernización de la planta productiva, ni un incremento generalizado de la productividad por lo que predomina la incapacidad de la industria para hacer frente a dicho proceso

De esta forma, se puede decir que se presenta perspectivas relativamente favorables para un conjunto de industria que tiene ante sí mercados dinámicos (automotrices, química y siderúrgica), aunque todavía son deficitarios, un claro deterioro e inexistencia de procesos de modernización en un segundo conjunto de ramas (la mayoría de los bienes de capital, el sector textil y algunas industrias relacionadas con la producción primaria). El panorama no sería preocuparse si la situación inicial en lo que se refiere a la relación entre desequilibrios externos y crecimiento de la economía no se encontrara en la posición antes descrita, en otra palabra, las perspectivas resultan preocupantes en función de la magnitud del reto que debe afrontar la industria para permitir la recuperación de una trayectoria de crecimiento socialmente aceptable

Por otra parte, refiriéndonos a otro sector, en cuanto a la utilización de los recursos disponibles el campo ha quedado desprotegido ante el nuevo modelo económico

De modo que la orientación de la política industrial ha sido generalmente adverso para el bienestar de la población del sector rural. Dado el alto grado de centralización en la toma de decisiones y la concentración de recursos para atender a la población, la carencia de infraestructura adecuada para las actividades secundarias en el medio rural ha limitado sus posibilidades de expansión. La estrategia de desarrollo industrial ha implicado un proceso de concentración de recursos públicos en infraestructura urbana, para la producción y para satisfacer las necesidades de los habitantes de las ciudades, o una infraestructura de comunicación y transporte orientada a satisfacer las necesidades de la industria y de un conjunto de actividades que emplean un porcentaje relativamente bajo de la fuerza de trabajo. Dado la escasez de recursos, estos no han sido suficientes para dotar al campo de dichos apoyos, por tanto tampoco ha acudido la inversión privada ni ha sido tan rentable la agricultura como otras actividades. A ello, por supuesto, también ha contribuido la política de precios relativos, que ha favorecido al sector industrial a costa del agropecuario.

Agregando, dentro de este sector agrícola es necesario también poder reducir y fortalecer el mercado interno para poder comparara, hecho que presenta cada vez mayores dificultades cuando se considera que el desplome de la producción agrícola (la caída de la producción de los granos básicos) trajo consigo, un desmantelamiento, producto de años de esfuerzo e inversiones elevada que, si llega a ser necesario en la crisis actual, sería muy déficit reconstruir o rehabilitar.

Finalmente otro problema que enfrenta el sector industrial para su desarrollo, es la insuficiente inversión que las empresas mexicanas realizan en el sector de investigación y desarrollo, menos de 1% en comparación del 5 hasta 10% que invierten las empresas de los países industrializados para este sector, además del insuficiente desarrollo de la infraestructura de las normas de control de calidad para la verificación de los productos nacionales y de los precedentes del exterior y excesiva concentración regional en el mercado interno, ya que mas del 60% se realiza en las 3 ciudades mas importantes del país. Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara

## **PROMOVER Y DEFENDER LOS INTERESES COMERCIALES DE MEXICO EN EL EXTERIOR**

El cambio estructural que se ha venido dando en los últimos años con programas que incluye medidas de ajuste en las finanzas publicas, de reestructuración del aparato industrial y de apertura económica entre otros, ha "superado" los rezagos y problemas que se necesiten superar. De ahí que un elemento importante: las negociaciones internacionales, tienen hoy una dimensión estratégica ya que las posibilidades de crecimiento de la economía mexicana dependerán de la incorporación del país a esas corrientes.

Conforme a lo expuesto por el gobierno mexicano de que el comercio exterior seria el motor de la economía nacional y de que la búsqueda de la reciprocidad en la apertura seria el eje rector de la política comercial de México con el exterior, la promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior seria fundamental

para consolidar la inserción de la economía nacional en los mercados internacionales y de esta forma promover las exportaciones, la inversión privada nacional y extranjera, así como la transferencia de tecnología.

No obstante deben buscarse nuevos mercados y diversificar los productos que se venden en el exterior para no concentrarse sólo en el mercado natural de Estados Unidos. De ahí, que los mercados de América latina y Europa representen oportunidades claras dentro del esfuerzo de negociación comercial de México

Después de un gran impulso hacia la liberalización comercial unilateral de nuestro país, este ha centrado la atención de la política comercial en la meta de lograr una integración económica mas estrecha en el plano regional, tanto en los mercados del norte como en los del sur

Además, se debe plantear que los modelos regionales de integración latinoamericana deben ir mas allá de los simples postulados y las buenas intenciones, y que se deben establecer los instrumentos mas variables de integración regional, proyectos de inversión y conversión en los que participen los gobiernos y los distintos sectores de la sociedad.

De esta forma los acuerdos de comercios bilateral y multilateral podrían abrir nuevos mercados e interesantes esquemas y realizar proyectos cuyos financiamientos puedan complementarse con flujos de bienes producidos por el proyecto mismo o bien en el país que requiere realizar la obra. Los proyectos mas factibles serian los industriales con perspectivas exportadoras, que generen empleo y sustituyan a constituyan un verdadero detonante del desarrollo económico y social de la región en que se ubiquen. También serian prioritarios los proyectos de infraestructura social.

Así, México debe aprovechar de manera selectiva las oportunidades que ofrecen los mercados, dada la limitación de recursos del país. El contexto mundial obliga a reflexionar sobre el efecto de los cambios mundiales en México con objetivo de definir las estrategias que este debe adoptar en sus relaciones comerciales con el mundo para promover de mayor bienestar al total de la población.

### **CREAR ELEMENTOS MAS PRODUCTIVOS**

En los últimos años la economía mexicana ha sufrido diversos cambios para insertarse a una economía mundial mas globalización. El mercado de trabajo no ha sido la excepción, condicionando por el desarrollo de una económica industrializada que se debate entre sectores de alta productividad, con corporaciones modernas de producción a gran escala y grandes reservas de excedentes laborales y urbanos que carecen de poder de compra y llevan una vida precaria en ocupaciones (algunas de las cuales son) de baja productividad.

De esta manera podemos observar que a partir de 1987 se registra una disminución en el personal ocupado por cada punto porcentual de aumento en el P I B (teniendo en cuenta que si crece el producto interno bruto crecería el empleo), Esto se puede ejemplificar también con lo ocurrido en 1990, en donde el P I B creció 4.4% mientras que la tasa de crecimiento del personal ocupado es de solo 0.92% <sup>10</sup>

En el periodo 1981-1994, las tasas de crecimiento de los obreros y empleados ocupados en la construcción y en las maquilas son las que presentan los ma-

---

<sup>10</sup> BANCO NACIONAL DE MEXICO. Balance financiero, 1990

yores incrementos. Sin embargo, hay que apuntar que son actividades mano de obra femenina, con gran cantidad de empleo eventual y sin organización sindical.

El segmento del mercado de trabajo ubicado en la industria manufacturera que tradicionalmente ha sido el de mejores salarios, con estabilidad en el empleo, no solo con creció sino que también incremento sus puestos de trabajo

Analizando cada industria solo creció el empleo de la industria alimenticia, bebidas y tabaco. En la producción de productos metálicos, maquinaria y equipos que es la que ocupa casi la tercera parte del total de la manufacturera, el promedio anual paso de 352,062 trabajadores en 1982 a solo 241,435 en 1994.<sup>11</sup>

Los sectores energéticos, minero, metalúrgico y siderúrgico, hasta antes de la aplicación de los programas de ajuste económico, se caracterizaban por agrupar a un segmento del mercado de trabajo con los mas altos salarios del país, con contrato colectivos que les proporcionaban seguridad en el empleo y una serie de presentaciones sociales que mejoraban su nivel de vida. A partir de 1987, año en que se acelera la privatización de empresas paraestatales hay una caída en el empleo de este sector.

En siete años en la industria petrolera se pierde 70 mil empleos a la mayoría de los trabajadores mexicanos estuvieron fuertemente deprimidos, siendo el salario mínimo el que mas disminuyo (casi un 50%).

A partir de 1993 y 1994 hay un pequeño repunte del salario mínimo y del contractual promedio, sin embargo, no alcanzan el nivel de 1981.

---

<sup>11</sup> BANCO NACIONAL DE MEXICO Anuario financiero 1990

Tomando en cuenta que del total de los trabajadores mexicanos ocupados el 89.7% recibe salarios mínimo (2 millones de trabajadores) y el 54% percibe hasta dos salarios mínimos (15 millones aproximadamente), se entiende porque se tiene que incorporar al mercado de trabajo las mujeres y los jóvenes para conseguir un ingreso familiar extra de subsistencia.

Lo anteriormente expuestos marca el impacto que ha tenido dentro del mercado laboral las acciones tomadas por el gobierno mexicano, aunque hay datos de años anteriores al periodo que nos referimos para este programa de modernización, no dejan de ser un parámetro para establecer el nivel que se ha alcanzado en la creación de empleos, sin mencionar si son o no mas productivos, ya que con la apertura comercial que se manifestó mas intensamente en los últimos años ha disminuido el nivel del empleo. Esto se podría atender como que ante la apertura, las industrias han tenido que modernizarse ante la competencia, esto conlleva a que aquellas que no lo han hecho por su capacidad de producción y que por lo tanto desaparecieron o por su alianza con otras empresas del mismo sector para poder subsistir hicieron desaparecer puestos de trabajo.

A esto habría que agregar que mas que crear empleos mas productivos, se incremento el nivel de desempleo, tomando en cuenta que la crisis de 1994 agravo mas el problema, el total en el mercado laboral sin ocupación es considerable. También hay que anotar aquellos trabajadores que al no encontrar solución a la falta de empleo deciden emigrar hacia los Estados Unidos, ya no solo para el sector agrícola, sino en sectores de la manufacturera y de los servicios. Así las tendencias presentes en los últimos años con el trabajo migrante se verán reforzados con el T L C de América del Norte

De esta manera, el aumento del desempleo o la falta en la creación de empleos repercute en el bienestar de la población que se manifiesta en la falta de liquidez para la atención de sus necesidades, sin dejar de mencionar otros factores que influyen también en los consumidores para su beneficio como sería el sector salud (en su cantidad y calidad de sus servicios), el sector educación ( en su nivel educativo, ya que ante la apertura se necesitara mayor capacidad o nivel escolar) y obras de infraestructura, los cuales son las bases reales en que se sustenta el crecimiento a largo plazo de la economía.

## **2.2. EL PAPEL DE LA NEGOCIACIONES INTERNACIONALES PARA PROMOVER LA APERTURA DE MERCADOS**

La reforma comercial ha sido marcada por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con algunos socios comerciales, (ver cuadro numero 6) en 1985 México y los estados Unidos suscribieron un convenio bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios, en 1987 ambos países firmaron un convenio para derechos compensatorios, en 1987 ambos países firmaron un convenio para establecer los principios y procedimientos para establecer una clara resolución de controversias en materia de comercio e inversión. En octubre de 1989 se firmo un nuevo convenio para iniciar conversaciones globales que facilitarían el comercio y la inversión

El 11 de junio de 1990 se iniciaron los trabajos relacionados con un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, en los meses siguientes Canadá aceleró el proceso. Una vez terminado este México se unió creándose una zo-

CUADRO NUMERO 6

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIANTES DE MÉXICO (1990)\*

	EXPORTACIONES (%)	IMPORTACIONES (%)
ESTADOS UNIDOS	69.7	64.6
CANADA	0.9	1.5
ALADI	3.2	4.1
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	1.6	0.3
C E E.	12.7	15.6
E.F.T.A	0.9	2.6
JAPÓN	5.6	4.7
OTROS PAÍSES DE ASIA	2.3	2.7

\*FUENTE LA ECONOMIA MEXICANA EN 1991 BANCO DE MÉXICO VOL 2

na de libre comercio con una producción conjunta de 6 mil millones de dólares y un mercado de mas de 3760 millones de personas.

Al mismo tiempo, México ha estado también negociando tratado de libre comercio con otros socios comerciales de importancia por ejemplo, en septiembre de 1991 se suscribió el primer tratado de libre comercio con el gobierno de Chile

También se puede ver que los distintos avances integraciones que en el plan subregional se dan entre países de América Latina y el Caribe son en especial muy importantes para México, de esta manera el 20 de agosto de 1992 en el acuerdo del marco multilateral de liberalización económica entre México y otros 5 países centroamericanos: Costa Rica, Nicaragua relativa este acuerdo servirá de marco para la negociación y suscripción de acuerdos bilaterales de comercios con los países de la región

De esta forma, nuestro país trata de diversificar sus relaciones comerciales con el exterior y no depender de un solo mercado como es el de estados Unidos De ahí la importancia de las negociaciones comerciales para promover una apertura de otros mercados que son de interés comercial para México y tener de esta manera alternativas viables para los productos mexicanos.

### **2.3. LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO ANTE LOS BLOQUES ECONOMICOS INTERNACIONALES**

El modelo de desarrollo de la década de los ochenta implicaba para el gobierno el nuevo rumbo que trataba de llevar a cabo, ante las condiciones que se

presentaban sobre todo en la economía internacional sin dejar de lado el comportamiento de la actividad económica nacional.

Fue en 1981, donde se registro un mayor nivel de protección efectiva, considerando también que en ese periodo se le dio una mayor atención al sector petrolero

Bajo este panorama, surge entonces la necesidad de lograr un nuevo cambio de estrategias estructural que se encaminara a superar las deficiencias y desequilibrio que prevalecían en la economía mexicana.

Entre otros aspectos se instrumentaron una serie de programas orientados al fortalecimiento del mercado de las exportaciones no petroleras, atendiendo básicamente a sectores con mayores ventajas comparativas otorgándoles incentivos para que sus columnas de producción pudieran destinarlos al mercado mundial.

Fue entonces, que a partir de 1984 cuando la idea de crecer hacia afuera empezó a cobrar un mayor auge utilizando como plataforma de arranque un modelo de reconversión industrial sustentando en las bases de un Plan Nacional de Desarrollo (PND) a través de cual se establecieron las políticas de apertura comercial con la promoción y fomento a las exportaciones en general. Acerca del comportamiento internacional que presentaba la economía mexicana en ese entonces se puede decir que para el inicio de la década de los noventa, estos desequilibrios se pudieron corregir, algunos de ellos a través del establecimiento de estrategias de control encaminadas a reordenar la economía, mediante una férrea disciplina en gasto público y de la desconcentración entre los sectores de la economía abatiendo la inflación, eliminando focos de ineficiencia y promoviendo la competitividad.

La importancia que reviste el hacer mención de estos antecedentes se debe a que la tendencia hacia la internacionalización siempre se mantuvo vigente y que los intentos de apertura comercial que se dieron por lo menos sentaron las bases en México para que en la actualidad se perfilara como un país en proceso de integración económica dentro del esquema globalizados participando dentro de un mercado común con dos países desarrollados que se encuentren ya en ese proceso, y participando también con otros países de América Latina en diversos acuerdos.

La política comercial fue sin duda uno de los instrumentos mas imposición de los controles de licencias de importación y los precios oficiales de importación, mientras que la política arancelaria se caracterizo por su alta dispersión, el uso de numerosos tramites arancelarios y tarifas medias nominales relativamente moderadas pero con tasas máximas del orden del 100%. Esto dio como resultado la generación de crisis recurrente de la balanza de pagos que obligaron a reorientar temporalmente la política comercial hacia el control de la escasez de divisas, tal como fue el caos en 1982-1983, cuando la crisis de la deuda llevo a imponer el requisito de permiso previo a todas las fracciones arancelarias.

En 1996 a raíz del ingreso al G.A.T.T se puso en marcha un programa de desgravación arancelaria que originalmente debía realizarse en cuatro etapas de 10 mese de duración.

El desmantelamiento del sistema de protección comercial se llevo a cabo en cuatro años y alcanzo a todos los sectores manufactureros a excepción de la refinación del petróleo, que se mantuvo como área reservada al Estado y el material

*ara el ar.*

de transporte, que siguió bajo las reglas del programa automotriz por considerarse que ese sector necesitaba tiempo de ajuste motor.<sup>12</sup>

Durante el periodo de 1983 a 1987 los efectos de la liberalización sobre la producción y las importaciones fueron amortiguados por la subvaluación cambiaria provocada por las devaluaciones de 1986-1987. La exposición del aparato productivo a la competencia externa empezó a sentirse a partir de 1989-1990, cuando se decidió reorientar también la política cambiaria hacia el control de la inflación y el tipo de cambio real entro en un proceso de apreciación lenta pero a continua estimulado a partir de 1991 por la llegada de capitales extranjeros provocada por un cambio en las expectativas con respecto al éxito del programa económico emprendido por el proceso de aceleración del proceso de desregulación y privatización (ver cuadro numero 7).

El Nuevo Modelo de Desarrollo descarta el uso de la protección como instrumento de política industrial pero plantea la necesidad de reorientar la política comercial hacia la aplicación de medidas destinadas a crear un ambiente que permita a los productores nacionales competir en condiciones de igualdad y reciprocidad

---

<sup>12</sup> La resistencia que ofreció el sector automotriz y se amenaza de un invertir en caso de apertura explican porque conservo su grado de protección mas tiempo.

CUADRO NUMERO 7  
Evaluación de la Política Comercial  
(porcentajes)

	1982	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Importaciones sujetas a										
Controles cualitativos $\alpha$										
Porcentaje del valor importado	100.0	83.0	35.0	28.0	27.0	28.0	18.0	14.0	10.0	11.0
Media arancelaria	n.d.*	23.3	25.4	22.6	10.0	9.7	10.4	13.1	13.1	13.1
Arancel Ponderado promedio $\beta$	n.d.*	8.5	13.3	13.1	5.6	6.2	6.2	9.7	10.5	11.1
Dispersión Arancelaria	n.d.*	22.5	18.8	14.1	6.8	6.9	3.1	4.4	4.5	4.5
Dispersión arancelaria ponderada $\beta$	n.d.*	11.9	10.1	13.2	6.9	7.4	3.7	6.9	6.8	6.7
Tramos arancelarios	n.d.*	10.0	10.0	11.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Arancel Máximo	n.d.*	100.0	100.0	50.0	40.0	20.0	200.0	20.0	20.0	20.0
Producción Interna Protegida por	13.1	18.7	25.4	18.7	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Precios oficiales $\chi$										
Tipo de cambio efectivo	86.8	97.2	100.9	69.1	63.6	77.4	84.1	83.1	92.6	98.9
Real $\delta$										

Fuente: Banco de México. Índice de Precios al consumidor en el extranjero. 1994 P-87

$\alpha$ Gatt, trade Polley review mechanish report by the government, marzo de 1993

$\beta$ Ponderado mediante importaciones

$\chi$ M. Agosin y R EFrench – Davis, 1993

$\delta$ Calculador por el Banco de México sobre la base de índice de precios al Consumidor de 113 países y Ponderados mediante el P.I.B.

\* datos no disponibles.

## RELACIONES COMERCIALES CON LA CUENCA DEL PACIFICO

La cuenca del Pacifico es actualmente la región mas dinámica del mundo caracterizada por sus elevadas tasas de crecimiento y notables desempeño exportador. Por su acumulación de excedentes comerciales, la Cuenca es una de la fuentes mas importantes de inversión extranjera directa.

De 1980 a 1988 las exportaciones de los países integrantes de la Cuenca aumentaron a una tasa promedio anual de 7.2% y sus importaciones a una de 7.8%.

Durante los ochentas el comercio intrarregional del Pacifico (exportaciones mas importaciones) se incremento a una tasa promedio anual de 8.9% en tanto que el mundial solo lo hizo en 3.3%. Con ello su participación en el intercambio internacional se elevo de 17% en 1980 a 24.2% en 1987. Para este grupo de países el comercio intrarregional adquirió una importancia cada vez mayor, pues de representar 52% en 1980 paso a 67% en 1987, participación incluso mayor que la de la C E E.

Este intercambio fue resultado de necesidades especificas de los países y no un proceso planeado, lo que da cuenta del potencial para establecer una zona de libre comercio con el Pacifico.

El país de esta región que se ha constituido en el motor que impulsa el desarrollo económico de esta ha sido Japón, en quien se han basado los países vecinos para la transferencia de recursos y tecnología.

El comercio de México con los países de la Cuenca del Pacifico es relativamente bajo y al rededor del 38% se concentra en Japón. En el periodo enero-

noviembre de 1989 el comercio total del país con esta zona registro un valor de 3026 millones de dólares: 1498 millones por exportaciones y 1528 millones por importaciones

Desde 1989, México es miembro del Consejo de la Cuenca del Pacífico (PBEC), organismo que incorpora a representantes de la iniciativa privada y académicos de 20 economías de carácter tripartita (académicos, representantes del sector privado y funcionarios gubernamentales) que comprenden 20 economías; y, desde 1993, es miembro del Mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC), foro que reúne a funcionarios gubernamentales para estrechar las relaciones económicas entre los países de la región, cuenta con 18 miembros<sup>13</sup>

Al estar México presente en estos foros, buscar incrementar el contacto con estas economías para tener mejor conocimiento de la dinámica de la zona, acercándose y participando de los cambios económicos, sobre todo en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que a su vez tendría que abrir a nuestro país oportunidades en la ampliación de su base tecnológica y productiva, así como a la exportación a esos mercados, procurando una competencia en el marco de prácticas reales de comercio, y lograr la atracción de nuevas inversiones productivas.

---

<sup>13</sup> Chacon, Mario, "Ingreso de México al Mecanismo de Cooperación APEC". Revista Internacional del INEGI

## RELACIONES COMERCIALES CON ASIA Y AFRICA

El comercio de México con Asia y Africa es poco significativo, ya que en 1988 solo representa el 1% del total con el mundo. La inversión extranjera procedente de esa región es prácticamente nula.

México ha suscrito acuerdos con varias naciones de la región, que han establecido las bases para un comercio justo, equilibrado y no discriminatorio. Sin embargo, estos convenios no han contribuido a materializar proyectos concretos de comercio o coinversión, debido principalmente a algunos problemas como serían la tendencia a subestimar las oportunidades por desconocimiento de estos mercados o por considerar que todos los países de esta región atraviesan por una situación económica difícil "que desalienta toda iniciativa", la lejanía de los mercados y la falta de medios "adecuados y regulares", de comunicación y transporte; la falta de información comercial, ocasionada, en parte, por la ausencia de representaciones comerciales de México en dichos países.

## RELACIONES COMERCIALES CON AMERICA DEL NORTE

Las relaciones comerciales de México con Canadá y Estados Unidos tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica.

México ha firmado con estados Unidos diversos recuadros en materia de subsidios y derechos compensatorios, comercio e inversión, así como convenios

en los sectores textil y siderúrgico. Con ello se ha buscado eliminar las barreras arancelarias.

El objetivo de la política comercial de más largo plazo es el esfuerzo de los tres países por crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el verano de 1990, México presentó la idea de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y México. Después de algunas convenciones con Canadá, la propuesta mexicana fue bien recibida en ese país y, en junio de 1991, los tres países iniciaron la negociación de un convenio destinado a establecer en definitiva el libre comercio en esta zona del continente. En agosto de 1992 se llegó a la conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio del Norte de América y este entró en vigor el primero de enero de 1994.

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo sobre el comercio de bienes y servicios y temas relacionados, como la inversión y otros temas generales. Para México, el objetivo fundamental es reducir la vulnerabilidad e incertidumbre de los exportadores mexicanos con el propósito de promover las ventas externas, aumentar los flujos de inversión y elevar el empleo en el país.

Desde que entró en vigor el T.L.C. en 1994, los resultados inmediatos han revelado un crecimiento sustantivo del volumen de comercio de México con sus socios de América del Norte, debido a la eliminación del pago de aranceles en alrededor del 50% de fracciones mexicanas, 75% de las estadounidenses y 56.9% de las canadienses. Por otro lado, la devaluación del peso impactó el comercio de México con sus socios comerciales, registrándose en varios casos superávits, debido al crecimiento nominal de sus exportaciones durante 1995.

También ha habido avances en el proceso de instalación de los diversos organismos que han nacido en virtud o alrededor del propio acuerdo y se ha iniciado la utilización de los mecanismos para la solución de controversias

Hasta el primer semestre de 1995, se había llevado a cabo mas de 50 reuniones de diferentes comités, subcomites y grupos de trabajo del T L C.. Paralelamente, diversos grupos de trabajo de carácter especializado han sesionado en múltiples ocasiones

Como resultado de la entrada en vigor del T.L.C.A.N., del uso intensivo de sus procedimientos operativos y de una mayor dinámica comercial entre las partes, han emergido una gran diversidad de contenciosos en el ramo e incluso una propuesta para acelerar la desgravación arancelaria, contemplada en el propio pacto comercial

## **RELACIONES ECONOMICAS CON EUROPA**

El 15 de julio de 1975, México suscribió el acuerdo Global de Cooperación Económica con el Consejo de las Comunidades Europeas, el cual estableció el trato de la nación mas favorecida para promover el comercio mutuo. El acuerdo constituyo la formalización de las relaciones con la C.E.E.; si bien el intercambio comercial con Europa data del siglo XVI

Durante los últimos 15 años se ha aplicado el marco legal de cooperación por medio numerosos convenios bilaterales con los países de la comunidad y diversos tratados multilaterales. En ese lapso la economía nacional se transformo de manera notoria y el proceso de integración europea ha avanzado con celeridad.

De tal forma México ha firmado a últimas fechas diversos acuerdos con la Comunidad Europea, que serán el marco jurídico en el que se desarrollaran en 1998, las negociaciones de liberalización comercial. En 1996, la balanza comercial con la Unión Europea fue deficitaria para México con 4,200 mdd.

El primer documento negociado es un Acuerdo Global en el que se definen los elementos de diálogo político y de cooperación y se describe el contenido y la mecánica sobre las negociaciones en materia de liberalización comercial y de servicios. Simultáneamente se negoció un acuerdo Interno que estipula la información de un comité conjunto con los representantes de los 15 países de la Unión Europea, la Comisión Europea y México, que se encargara de fijar los tiempos y las modalidades para negociar la liberalización comercial.

También se concluyó una declaración sobre servicios en la que se estipula la forma en la que se negociara la liberalización en este sector. Siendo México el principal socio comercial latinoamericano y el tercer proveedor de la región hacia la Unión Europea, mientras que esta, como bloque representa su segundo socio, después de los países de América del Norte. El objetivo central de la parte comercial de lo dicho anteriormente, tiene una cobertura similar con el T.L.C.A.N. así como con los tratados de otros países latinoamericanos, el G-3 de México, Colombia y Venezuela entre ellos. Así, en el final del proceso del pacto de libre comercio con la Unión Europea tendrá que ser congruente con las disciplinas de la OMC que definen las normas para los acuerdos de libre comercio.

## RELACIONES COMERCIALES CON AMERICA LATINA

México realiza el 2.9% de su comercio con países pertenecientes a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con América Central el 0.5 y con los países del Caribe, 0.5%.

Nuestro país ha participado en los diversos intentos para lograr la integración sobrerregional. Así se puede observar que en 1960, con el Tratado de Montevideo se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); en 1980 se reformó el Tratado y de estas reformas surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en la que se estableció como objetivo de largo plazo, la creación de un mercado común latinoamericano, a partir del otorgamiento de preferencias arancelarias.

El objetivo hacia la integración promovido por la ALADI se vio obstaculizado por las crisis económicas desde finales de los ochenta, así como por las propias tendencias económicas internacionales hacia la globalización. El logro de los objetivos de la ALADI ha sido muy limitado. Por ello México propuso en 1990 celebrar acuerdos comerciales en el marco de la ALADI.

Con esto, México definió la estrategia de negocios con América Latina, creando certidumbre en los agentes económicos que participan en el comercio regional. Así mismo, se han emprendido acciones concretas, tanto en el ámbito bilateral como en el multilateral para fortalecer la integración comercial.

## MEXICO – CHILE

A la luz de los pobres resultados de la ALADI, en lo concerniente a la intensificación de los lazos comerciales y de inversión entre los países miembros, el grupo dirigido por México y Chile, ha establecido una nueva estrategia en la región. Dicha estrategia, basada en un mayor compromiso político con las metas regionales, se sigue a través del establecimiento de la liberalización comercial intrarregional, basada a su vez en procedimientos más generalizados y transparentes. Así se presentó el Tratado de Libre Comercial suscrito entre México y Chile en el otoño de 1991, cuyos objetivos son incrementar el comercio bilateral y promover la inversión directa entre los dos países.

De tal forma el 1° de enero de 1992 entro en vigor el Acuerdo de Complementación económica entre México y Chile, teniendo como antecedentes el restablecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países en 1990. en este mismo año se iniciaron negociaciones para concretar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión a fin de ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de comercio e inversión, tomando en cuenta las propuestas de México en la ALADI y el avance de las negociaciones del TLCAN.

Conforme al calendario de desgravación programado entre México y Chile, a partir del 1° de enero de 1995, más del 90% del universo arancelario de ambos países, enfrentan un arancel de 2.5% y estará libre de arancel en ambos países a partir del 1° de enero de 1996.

Desde la firma de este Acuerdo, las empresas vitivinícolas y las aseguradoras chilenas han surgido como agentes activos en la relación con México. Por su parte, las inversiones mexicanas en Chile se pueden realizar en minería, ingeniería y construcción, y en la industria manufacturera en general. Asimismo, la banca mexicana podría participar en una eventual recapitalización de varios bancos chilenos que tiene una alta deuda con el Banco Central.

Este Acuerdo de Complementación económica incluye varios aspectos como la amplia cobertura de bienes, la eliminación de barreras no arancelarias, la fijación de un arancel máximo inicial y la elaboración de un calendario de liberación de aranceles.

Con el fin de fortalecer las medidas regulatorias y administrativas de este Acuerdo, así como incorporar procedimientos para la liberalización de servicios, inversiones y propiedad intelectual, México y Chile han considerado la posibilidad de profundizar este Acuerdo.

## **MEXICO – BOLIVIA**

Bolivia representa para México una importante plataforma para avanzar hacia la integración con el grupo Andino. A partir del 1° de enero de 1995 quedaron exentas de arancel para ingresar al mercado boliviano el 97% de las exportaciones actuales de México, mientras que México liberó el 99% de las exportaciones bolivianas actuales.

De tal manera que México exporta hacia Bolivia: textiles artículos de vestir, productos metálicos, maquinaria y equipo para transporte y comunicaciones así como también maneras para procesar información entre otros

## **MEXICO - COSTA RICA**

México, de conformidad con el artículo 25 del Tratado de Montevideo ha suscrito Acuerdos de Alcance parcial (AAP) con cada uno de los países de Centroamérica, por los que se otorga concesiones arancelarias orientadas a fortalecer las corrientes comerciales de esa región con nuestro país.

Por otro lado, el Acta de Tuxtla Gutiérrez destaca la importancia para la región el fortalecimiento de la integración México - Centroamérica, mediante el desarrollo de corrientes bilaterales de comercio e inversión firmado el Acuerdo marco Multilateral

Fue así como el 1° de enero de 1995, entro en vigor un Tratado de Libre Comercio con Costa Rica (que se negociaba desde 1991) es el mas completo que se ha negociado en América latina Incorpora un conjunto de reglas que otorgan transparencia y seguridad a los sectores productivos participantes, promoviendo el comercio de bienes y servicios, incorpora los principios de la OMC al proteger secretos industriales, marcas y derechos de autor; asimismo, facilita las inversiones en ambos países.

A partir del ° de enero de 1995, el 70% de nuestras exportaciones de bienes no agropecuarios hacia Costa Rica están libres de aranceles; el 20% quedara libe-

rado a partir del 1° de enero de 1999; y el 10% restante no pagara arancel a partir del 2004

Cabe mencionar que las principales exportaciones mexicanas pertenecen al rubro manufacturero y extractivo por su parte, el 75% de las exportaciones costarricenses están exentas de aranceles a partir del 1° de enero de 1995; el 15% lo estarán a partir del 1° de enero de 1999; y el 10% a partir del 1° de enero del año 2004

Hay que añadir también, que el T L C con Costa Rica incluye una cláusula de adhesión en la que podría caer algún país o grupo de países centroamericanos

## **MEXICO - COLOMBIA – VENEZUELA**

La formación del Grupo de los tres (G-3) surgió en el marco de la declaración conjunta de los presidentes de Colombia, Venezuela y México (Nueva York, 30 de septiembre de 1990) en la que se planteo el objetivo de promover la cooperación y la integración de los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe.

En la relación México-Colombia, a partir del 1° de enero de 1995, aproximadamente el 40% de las exportaciones mexicanas están libres de arancel, mientras que México lo hará al 63% de las exportaciones colombianas.

México, por su parte, acordó con Venezuela una desgravación arancelaria gradual, de manera que todo el universo de productos quede libre de arancel a partir del 1° de julio del 2004

## 2.4. LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA ECONOMIA DE MEXICO

El Nuevo Modelo de Desarrollo que el gobierno mexicano lleva a cabo a partir del cambio en la actividad económica trae consigo diversos factores que ocasionan a su vez, diversos efectos para la economía nacional agregando que la Apertura comercial que ha implantado México se expone como el motor de crecimiento de la actividad económica caracterizada por una insuficiencia en la creación de empleos

Ante la iniciativa de abrir los mercados hacia el exterior, debido a la diversidad de acuerdos bilaterales y multilaterales que tiene nuestro país con otras naciones y a la globalización de la economía internacional que se ha venido dando en los últimos años, el nuevo régimen comercial mas abierto expone a las industrias a la competencia internacional, obligándolas a ser mas eficientes y competitivas.

A lo anterior hay que agregar, que las industrias cuentan con insuficiencias de desarrollo que se hace mas notorio ante la entrada empresas extranjeras al país. Ante esta competencia extranjera las industrias nacionales que no han podido competir en esta apertura, han desaparecido por la ineficiencia de su desempeño frente a esta nueva situación, así como grandes en su capacidad industrial y que tiene la estructura suficiente para lograr su inserción en el mercado.

Además a diferencia de las oportunidades de modernización que en los países industrializados existen para las pequeñas y medianas industrias, en México generan una fuente importante de empleos productivos en el país, sin embargo no

cuentan con los recursos necesarios para desarrollarse y expandirse, por tanto tampoco podrán competir a nivel internacional

A partir de 1985, México inicio un proceso unilateral de apertura al comercio internacional que consistió en una significativa reducción arancelaria que consistió en una significativa reducción arancelaria y eliminación de barreras no arancelarias

Con la implantación del Pacto de Solidaridad económica que además de los efectos estructurales favorables de una estrategia de protección mas racional se considero que la competencia externa contribuirán también a reducir la inflación En consecuencia se decidió que la política de apertura ya en proceso debería acelerarse significativamente como parte integral del programa de estabilización

Al tiempo que la apertura de la economía ejerce una importante presión de cambio sobre la estructura de la economía mexicana, se ha implantado un conjunto de medidas orientadas a promover la eficiencia y la competitividad

Con el objetivo de adecuar el marco normativo de la actividad económica para eliminar trabas a la competencia se ha implantado un importante programa de desregulación. Algunas de las áreas en que ha habido desregulación son auto-transporte, transportación aérea nacional, ferrocarriles, propiedad industrial, acuicultura y pesos, telecomunicaciones, textiles, petroquímicas, azúcar, cacao, café, tortillas, aduana y migración

De esta forma, la decisión de México para una apertura económica implica que el desarrollo económico se encuentra condiciones al surgimiento de una aparato industrial y de una practica comercial que permitan a los productos nacionales

competir exitosamente en el marco del comercio internacional y que tengan dimensiones adecuadas en relación al tamaño de la población nacional.

El objetivo central en todo ello es el de contribuir a lograr una inserción exitosa y una participación competitiva del país en los flujos comerciales, tecnológicos y financieros mas importantes del mundo <sup>14</sup>

Para 1995, el panorama económico de México estuvo dominado por la crisis financiera de diciembre de 1994, por ello la crisis vino a cambiar las tendencias y direcciones del comercio. En este año, nuestro país siendo miembro del T.L.C. de América del Norte fue un auxilio importante pues, por un lado, fue posible organizar el paquete de ayuda de la comunidad financiera internacional encabezada por estados Unidos, lo que permitió cumplir con las obligaciones que debieron enfrentarse, sin tal apoyo, los impactos habrían sido aun superiores y prolongados de los que se enfrentaron.

Sin embargo, la caída en la producción industrial fue de 8.4% de tal forma que la minería redujo su producción anual 1.3% la industria manufacturera 6.9% y la industria de la construcción igualmente vio caer en 22.3% su tasa productiva anual.

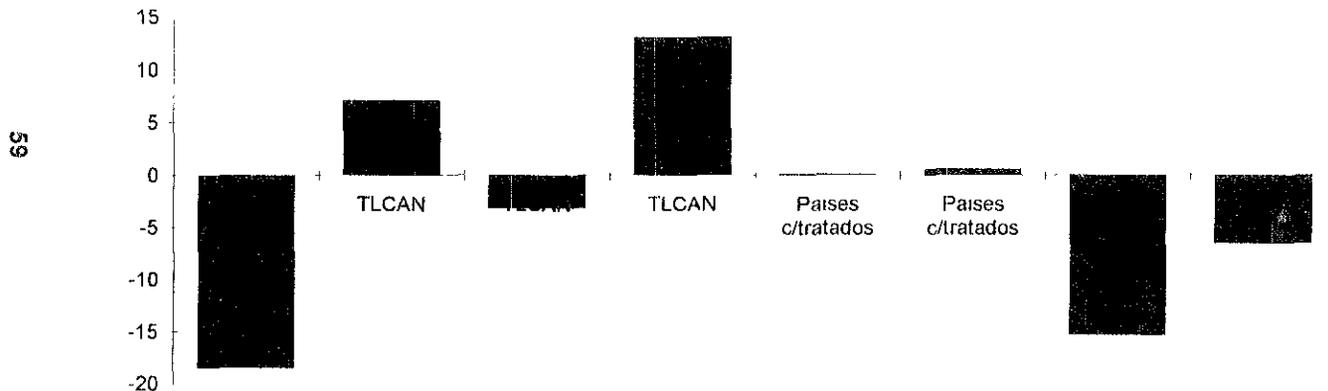
Si bien las perdidas que se han generado en el mercado interno, debido a la crisis económica, se han compensado de alguna manera con un aumento en la exportaciones, esto conlleva a la relación comercial con los mercados externos, siendo el T.L.C. de América del Norte el que mas sobre sale, dado que este Trata-

---

<sup>14</sup> Como referencia se puede ver el cuadro de la balanza comercial de México con otros países.

(cuadro numero 8)

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO POR GRUPOS  
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)**



do se convirtió para muchas industrias mexicanas en la única opción para preservar su existencia. ya que la competencia desempeño un papel fundamental para que las empresa penetren con éxito en nuevos mercados

México ha sido un país que históricamente no ha puesto gran atención en el comercio exterior, del cual, paradójicamente, ahora depende para atraer divisas. ya que solo alrededor de 500 grandes empresas realizan 80% de las exportaciones totales del país, mientras el 98% de las industrias nacionales son micro, pequeñas y medianas

Otros indicadores vinculares con el comercio exterior ayudan a tener una visión mas completa. la inversión extranjera directa al finalizar 1996 acumulo entre 7,000 y 8,000 millones de dólares, y la cuenta corriente en balanza de pagos tuvo un saldo superavitario de 537.3 millones de dólares.

Pese a esta visión en cifras, y de las intenciones gubernamentales, la reacción al interior de la industria no ha sido la esperada. menos de 1% de las empresas constituidas por grandes consorcios exportadores tienen capacidad tecnológica para competir a nivel mundial y se estima que solo 0.3% del total pueden generar desarrollo tecnológicos con ventajas competitivas a futuro. Tan solo la inversión privada en investigaciones y desarrollo significa menos de 10% de la inversión nacional y aun cuando algunos de estos grandes exportadores canalizan mas a la investigación y desarrollo, la balanza comercial tecnológica es cada vez mas deficitaria

Hay que considerar también, que las exportaciones particulares las de productos no petroleros, han mostrado en los últimos tiempos una tendencia ascen-

## **CAPITULO 3**

### **LA DINAMICA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL**

**1983-1996**

### 3.1 EL PAPEL DE LA REVOLUCION TECNOLOGICA EN EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA MUNDIAL

Uno de los factores que muestra el desarrollo de un país es su tecnología y su capacidad de producción. Antes de la primera revolución industrial todos los productos se realizaban fundamentalmente a mano, con herramientas rudimentarias o bien con una fuerza de tracción animal para su transporte.

La primera revolución industrial surge en Inglaterra a finales del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX, y la podemos definir como: "el conjunto de transformaciones radicales en los procesos productivos derivados de la introducción de los nuevos equipos, instrumentos y fuentes de energía que conducen a profundos cambios en la totalidad del sistema productivo, denominando sus estructuras económicas y generando una nueva configuración en las relaciones sociales, políticas y culturales en un periodo determinado de tiempo"

Las circunstancias geográficas de la gran breña fueron un factor favorable para la revolución industrial surgida en su territorio, además gozaba de una organización política estable y posea un mercado integrado en contraste con los países continentales los cuales por sus características económico-políticas se hallaban dispersos.

Para algunos autores además de las razones culturales y de ideología para el desarrollo de la Gran Bretaña, este se sustentó en 4 puntos principales que son.<sup>15</sup>

1) El tamaño de la población inglesa y su ingreso per cápita, lo cual era considerado como un potencial mercado.

2) La existencia de una infraestructura de transporte en buenas condiciones tanto al interior como al exterior del país, incluyendo una buena organización en las rutas marítimas

3) El desarrollo de instrumentos comerciales, bancarios y fiscales.

4) La formación de recursos de inversión provenientes del sector agropecuario y comercial.

Se puede afirmar que fue gracias a condiciones internas de integración tanto política como económica lo que ayudó a la creación de condiciones externas de formación y expansión del mercado inglés, así como una buena red de comunicaciones y transportes, lo cual aseguraba el seguro abastecimiento de materia prima y combustibles para las máquinas.

## **SEGUNDA REVOLUCION INDUSTRIAL**

A la segunda revolución industrial la podemos ubicar a finales del siglo XIX y principios de los setenta, un invento significativo que tiene vigencia hasta nuestros

---

<sup>15</sup> Hobsbawm, Eric. "ENTORNO A LOS ORIGENES DE LA REVOLUCION INDUSTRIAL". Buenos Aires Argentina. Editorial Siglo XXI 1973, pag. 177

días lo es el radio, el cual fue una mejora de grandes proporciones en cuanto a información se refiere, así mismos se perfeccionaban anteriores inventos al conseguir mejoras en los materiales y en los combustibles así como en los niveles de seguridad de los mismos

El transporte marítimo y ferroviario podían transportar mayores cargas de mercancía, en el caso del transporte marítimo y dado que era una vida de gran uso por parte de muchos países fue muy significativo el aumento en la capacidad de carga que se logro transportar, todo gracias al nuevo auge tecnológico lo que acentúo aun mas la concentración urbana y se desarrollo internacionalmente el intercambio de materias primas por productos manufacturados.

El telégrafo y el teléfono, primero y luego el cine y la aviación, fomentaron desde principios del siglo un largo ciclo de expansión económica y fomentaron una transculturación internacional

El radio y la televisión aceleraron el fenómeno de transculturación hasta casi uniformar gustos individuales y proyectos de vida urbana y de sociedad industrial para la mayor parte de población internacional, la cual no siempre cuenta con los medios económicos para acceder a los bienes de consumo que estos medios económicos para acceder a los bienes de consumo que estos medios promovían. Asimismo, se sucedió grandes hechos como la primera guerra mundial que fue un actor que acelero la invención de nuevos materiales mejores combustibles para la utilización en los transportes que a su vez tenían mejoras u necesitaban a su vez de estos nuevos combustibles, mientras al otro lado del mundo surge la revolución rusa que a la larga seria una potencia mas militar que económica pero que dará un nuevo enfoque teórico y económico al mundo.

Con el inicio de la segunda guerra mundial nuevamente surge el perfeccionamiento de las armas de guerra y se añaden nuevos elementos con base en diversas investigaciones la química y la petroquímica surgen como alternativas a la situación de materias primas de origen natural. Sobre la generalización en el uso de los plásticos y del concreto en las ciudades de muchos mas materiales no biodegradables se crea uno de los problemas característicos de los tiempos modernos.

### **TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL**

La tercera revolución industrial la podemos ubicar a principios de los años setenta cuando el dinamismo mostrado por las economías de los países industrializados detienen su crecimiento y muestra que su fase de expansión parece haberse detenido haciendo necesario la búsqueda de nuevas alternativas.

El liderazgo económico de los Estados Unidos desde hacia largo tiempo implicaba el despliegue de grandes recursos económicos. Para mantener este liderazgo los Estados Unidos habían comprometido cantidades de recursos para mantener la estabilidad económica de sus socios comerciales lo que había creado al interior del país un sentimiento de que era necesario que estos países buscaran sostenerse solos pues los Estados Unidos no se encontraban en condiciones de seguir enviando sus recursos hacia ellos.

Otro factor se agregaba a la detención del crecimiento, en 1973 y en el marco de la guerra arabe-israelí la Organización Países Exportadores de Petróleo (O P E P) lo triplico el precio de crudo para ubicarlo a 12 80 dólares por barril lo

cual contrastaba enormemente con el precio de un dólar que terna a principios de los años sesenta Surgía en estos años un fenómeno de "STANFLACION" es decir, recesión con inflación los cuales un fenómeno desconocido pues hasta entonces ambos fenómenos no se habían manifestado al mismo tiempo

Ante estos cambios en el panorama mundial los países industrializados se vieron forzados a aumentar sus medidas de protección hacia sus mercados para evitar una mayor pérdida de la competitividad. y detener el aumento de la inflación (ver cuadros 9 y 10).

En los años siguientes los países industrializados experimentaron la perdida de mercados en los cuales habían sido los líderes indiscutibles Frente al avance de productos provenientes de aquellos países que iniciaban su industrialización

Algunos de estos países eran aquellos considerados como subdesarrollados (en aquellos años) como: Corea del Sur, Taiwan, México y Brasil entre otros éstos habían adquirido ciertas ventajas competitivas en áreas como la industria siderúrgica, textil, petroquímica básica, industria del calzado y en determinados productos electrónicos lo cual hizo que las potencias industriales perdieran importantes segmentos tanto en sus mercados internos como en los externos.

Esta pérdida de competitividad por parte de los países industrializados generó nuevas clases de relaciones con los ahora llamados "NUEVOS PAISES INDUSTRIALIZADOS", pues las industrias que anteriormente solo se encontraban en los países más ricos ahora abrían nuevas bases en países menos desarrollados pero que los ofrecían mayores márgenes de ganancia y por tanto obtuvieran mayor competitividad mundial

Las principales formas de Neoproteccionismo pueden clasificarse de la siguiente forma:

1 Acuerdos Internacionales (que trascienden lo nacional)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carteles (OPEP)</li> <li>• Acuerdos de Reparto de Mercados</li> <li>• (regionalización cerrada)</li> </ul>
2. Controles nacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuotas de exportación</li> <li>• Cuotas de importación</li> <li>• Impuestos antidumping (contra los artículos vendidos a menor precio que en el mercado de origen)</li> <li>• Subvenciones (contra los subsidios a las exportaciones)</li> <li>• Acuerdos de Restricción Voluntaria a la Exportación (VRA's)</li> <li>• Prohibiciones a la importación</li> <li>• Controles administrativos</li> <li>• Salvaguardas</li> <li>• Pruebas de daño</li> </ul>
3 Otros controles nacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposiciones de seguridad</li> <li>• Disposiciones de salud</li> <li>• Estándares técnicos</li> <li>• Subsidios domésticos</li> <li>• Leyes sobre patentes</li> <li>• Licencias</li> <li>• Controles de precios</li> <li>• Controles monetarios (sobre el tipo de cambio)</li> <li>• Disposiciones ecológicas</li> <li>• Condiciones de embalaje, empaquetado, de entrega</li> </ul>

CUADRO NUMERO 10

DESACELERACION DEL CRECIMIENTO EN EL P.N.B (AÑOS 1960 - 1978)

	1960 - 1978	1974 -1978
estados unidos	3.9	2.3
japon	10.5	3.7
alemania occidental	4.8	1.7
francia	3.7	2.8
reino unido	3.2	1.0
canada	5.4	3.4
italia	5.2	1.9

FUENTE:F.M.I. ESTADISTICAS DE LA INFLACION EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS. Vol. 3, paginas 60 - 65

### 3.2 BLOQUES REGIONALES Y APERTURA DE MERCADOS

El mundo a experimentado profundas transformaciones en los últimos veinte años el socialismo se derrumbó en la Unión Soviética y Europa Oriental, las naciones capitalistas industrializadas, tras el corto respiro que les dio la aplicación de políticas neoliberales, aun no salen totalmente de la crisis y no existen perspectivas claras de crecimiento sostenido en el mediano plazo. Las economías del tercer mundo, están agobiadas por las crisis de la deuda y las políticas de ajuste, abandonaron sus viejas estrategias de desarrollo de corte proteccionista y están abriéndose al exterior

El mundo avanza hacia la globalización económica aunque sin un proyecto claro de reforma de la institucionalidad política y económica heredada de la posguerra y del mundo bipolar. Ese proceso descansa en el acelerado desarrollo científico y tecnológico en particular en las comunicaciones y transportes, lo que facilita la operación mundial de las corporaciones y su impulso proviene de las fracciones más poderosas del capital de las naciones más desarrolladas y del tercer mundo, así como de los grupos gobernantes de esas economías y de los países otrora socialistas. El capitalismo siempre ha atendido una vocación mundial, la base de operación de las empresas siempre ha sido nacional. Esto también resulta válido para las actuales corporaciones transnacionales, que si bien actúan en

diversos países, la propiedad del capital corresponde a los de origen de las matrices, que son las que gestan y difunden las sentadas competitivas<sup>16</sup>

El principal freno al proceso globalizador y a la constitución de un nuevo orden económico mundial es la permanencia de los sistemas productivos y de los estados nacionales, lo cual impide que se conformen auténticos sistemas productivos mundiales.

El nuevo orden mundial se ve obstaculizado por la complejidad de la crisis económica y la carencia de un eficaz liderazgo en la economía mundial, semejante al ejercido por Estados Unidos en la posguerra. La presencia de la crisis y las tendencias deflacionarias presentes en las principales economías favorecen el proteccionismo, en tanto que el deterioro de la hegemonía estadounidense agrava las rivalidades con las potencias en surgimiento y obstruye los avances hacia el multilateralismo y la globalización.

En la actualidad se perfilan tres bloques principales, el que forman Estados Unidos, México y Canadá, liderado por el primero y con la perspectiva de incorporar a otros países de América Latina, el europeo encabezado por Alemania e Integrado por los países de la Unión Europea (E.U) que se ampliaría con la Asociación Europea de Libre Comercio (A E L C) y al que podrían incorporarse las economías de Europa Oriental, así como las de la otrora Unión Soviética, y el bloque asiático, bajo la dirección de Japón, que incluye a los "cuatro tigres" (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur) y a la Asociación de Naciones del Sudeste

---

<sup>16</sup> Porter Michael "LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES", Javier Vergara Editor, Buenos Aires, Argentina, Editorial S.XXI, 1991, pagina 145

Asiático (A S E A N por sus siglas en inglés, formada por Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas) y cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia, Nueva Zelanda (tradicionales socios comerciales del Reino Unido) y China.

La integración en bloques no responde exclusivamente a la voluntad política de los gobiernos, pues es resultado de procesos de integración silenciosa. No obstante la existencia de fuerzas ajenas, los bloques no se constituyen en zonas económicas cerradas ni obstaculizan los avances hacia los arreglos multilaterales.

### **EL COMERCIO INTRABLOQUE 1970-1990**

El comercio exterior asociado a la liberación del intercambio que a partir de la posguerra se impulsó en el mercado del G.A.T.T. fue uno de los que a partir de la posguerra se impulsó en el marco del G.A.T.T. fue uno de los principales motores del largo auge económico registrado de 1945 a 1970.

Durante los 70 el comercio internacional creció a una tasa promedio anual notablemente más baja que la de los dos decenios previos, pero superior a la registrada por la producción mundial. Incluso en los ochenta, al presentarse signos deflacionarios (contracción radical de los créditos externos a los países en desarrollo, desplome de los precios de las materias primas, reforzamiento del proteccionismo, entre otros), el valor del comercio de mercancías creció a una tasa promedio superior a la del decenio de los setenta. Su comportamiento fue muy inestable pues mientras en el lustro - asociado con la recesión de 1980-1982 - se contrajo 5% en promedio anual, en el segundo se reactivó y tuvo un ritmo de crecimiento de 12.6%. En los 90 el comercio mundial se estancó en concordancia con

la recesión y la más clara presencia de síntomas deflacionarios en los países desarrollados”

Los datos muestran una marcada tendencia a la concentración del comercio mundial en las tres grandes zonas en proceso de integrarse (Ver cuadro 11). En 1970 las exportaciones totales de los países de los bloques ascendieron a 209.600 millones de dólares, esto es, 72% del total mundial (290.750 millones). Las transacciones intrabloque fueron de 149.100 millones de dólares 71.2% del comercio total de esas economías y 51% de las mundiales. En ese año 28.8% de sus exportaciones iban al resto del mundo.

## **AMERICA DEL NORTE**

En 1989 el comercio conjunto de los tres países de América del Norte fue de 112.5 miles de millones de dólares, en los dos últimos decenios esas economías incrementaron en forma notable el grado de su apertura.

De 1970 a 1989 se registró un avance del comercio intrarregional en América del Norte. En relación con las totales exportaciones dentro de esta pasaron de 36.8% a 41%. En 1980 el comercio intrazonal registró un ligero retroceso debido, entre otros factores, a la política canadiense de esos años, tendiente a ampliar las relaciones económicas con el exterior y a los esfuerzos de México para diversificar sus mercados petroleros.

---

<sup>17</sup> Durán V. Antonio "BLOQUES ECONOMICOS-FINANCIEROS MUNDIALES" Buenos Aires, Argentina Nueva era, 1992, página 65.

CUADRO NUMERO 11  
Principales Bloques Comerciales en el mundo

BLOQUE		1970		1980		1989	
		Valor	%	valor	%	Valor	%
Americano	Todos los países	22.3	36.8	98.8	33.4	20.42	41.0
	Sin E.U.	11.5	66.3	50.1	63.9	10.15	74.0
Europeo	Todos los países	61.8	53.8	38.28	55.6	67.22	59.6
	Sin Alemania	44.7	54.6	28.47	57.4	48.42	61.5
Asiático	Todos los países	9.7	29.7	83.6	32.7	23.07	37.6
	Sin Japón	5.3	38.9	52.1	41.3	15.93	47.1

Fuente: O.N.U. Yearbook of international trade Statistics, Núm. 1-8  
F.M.I. Direction of Commercial Statistics, 1991, Washington D.C.

Un análisis más detallado del comercio de la zona americana muestra aspectos de interés: 1) La elevada participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México y Canadá. En 1989 aquel absorbía 74.1% de las exportaciones del vecino país del norte y 70% de las del sur. 2) La gran importancia de Canadá como socio comercial de Estados Unidos. Es su principal cliente del lado de las exportaciones y el segundo, después de Japón, del de las importaciones. 3) La escasa importancia de la relación económica entre Canadá y México. 4) El reducido peso relativo de los mercados canadienses y mexicano en la economía de los Estados Unidos. 5) En los últimos 20 años el mercado mexicano ha incrementado su importancia en las transacciones de Estados Unidos.

Los nexos financieros de México y Canadá con Estados Unidos también son intensos, tanto en lo que se refiere a los flujos de inversión extranjera directa (I.E.D.) como a los de capital de préstamo.

## **BLOQUE ASIÁTICO**

Una de las regiones con mayor dinamismo y potencial económico es la asiática. El crecimiento de Japón desde la posguerra ha sido impresionante.

Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur han registrado desde los sesenta tasas de crecimiento muy dinámicas y una creciente incorporación al mercado mundial. En los últimos decenios el peso de los países del bloque asiático (Japón, los miembros de la ASEAN y Australia) en el comercio internacional aumentó de manera significativa. En 1991 y por primera vez desde la posguerra el comercio de Japón con los países de Asia del Pacífico superó al realizado con los

Estados Unidos. (ver cuadro 12) Tal como ocurre con los otros dos bloques el peso relativo del comercio intrazonal es muy si se excluir a las exportaciones de Japón, que también se dirigen al mercado estadounidense (18.8% del total) y europeo (17.1%) si se deducen las exportaciones niponas, la participación de las transacciones intrabloque se incrementa en forma notable 28.9% en 1970, 41.3% en 1980 y 47.1% en 1989 <sup>18</sup>

La conformación del bloque asiático no parece implicar la integración de una zona de libre comercio al estilo de Europa y ahora de América del norte. En septiembre de 1991 los países de la ASEAN establecieron un acuerdo de Libre Comercio, aunque los avances en esa dirección son mínimos. Más que depender de acuerdos formales, el bloque asiático descansa en la integración de sus sistemas productivos.

Tradicionalmente ligadas al Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda se integran cada vez en mayor medida al bloque asiático. Este mercado más grande de Australia, ya que absorbe más de la mitad de sus exportaciones (51.9% en 1989, contra 38% en 1970). Japón le compra más bienes que la C.E y Estados Unidos juntos y los países de la ASEAN más que la comunidad.

A Japón y a los países más desarrollados de la zona les interesa abrir mercados en escala mundial, pero si las naciones de Europa y América del norte tienden a cerrarse es previsible que los asiáticos refuercen aun mas sus vínculos.

---

<sup>18</sup> SECOFI Anuarios Estadísticos, 1970-1989, Editados por SECOFI México 1995.

CUADRO NUMERO 12

ZONA ASIATICA EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

77

	1970		1980		1989	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
AUSTRALIA	1.8	38.0	8.7	39.7	17.2	51.9
BRUNEI	0.5	100.0	3.8	84.4	1.7	89.0
COREA DEL SUR	0.3	34.2	5.2	29.8	21.1	34.0
FILIPINAS	0.5	45.2	1.8 <sup>b</sup>	40.1	3.2 <sup>c</sup>	45.6
HONG KONG	0.5	19.7	3.8	19.3	30.6	41.9
INDONESIA	0.5 <sup>a</sup>	65.4	14.3	65.4	14.4	66.3
JAPÓN	4.5	23.2	31.6	24.4	63.6	23.1
MALASIA	0.6	44.3	5.6 <sup>b</sup>	50.4	17.8	84.5
SINGAPUR	0.7	44.3	8.7	45.1	17.6	39.5
TAILANDIA	0.4	49.2	n.d.	n.d.	10.0	49.8
TAIWAN	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	33.2	63.3
TOTAL	10.3	463.5	83.5	398.6	230.4	588.9

a.Datos de 1969.b.DATOS de 1979.c.Datos de 1988.n.d.no disponible.

FUENTES: ONU, YEARBOOK OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS, VARIOS NUMEROS, Y F.M.I. DIRECCIONES DE TRABAJO Y ESTADÍSTICAS YEARBOOK, 1991

## BLOQUE EUROPEO

Desde hace muchos años Europea Occidental es la zona más integrada del mundo. Los antecedentes de esta estrategia se remontan a los primeros años de 1950. Cuando se creó la Comunidad del Acero, y a 1957, al signarse el Tratado de Roma que dio nacimiento a la Comunidad Económica Europea, actualmente Unión Europea (U.E.) formada por 12 naciones. En 1960 se creó la AELC, constituidas por varios países escandinavos y centroeuropeos.

El viejo continente es, sin duda una la zona comercial más grande e importante del mundo. Los países de la U.E. y la AELC realizan en conjunto 48% de las exportaciones mundiales, muy por encima de América del Norte, con 14% y del bloque asiático con 17%. El grado de apertura de sus economías es el más alto en escala mundial, en 1-989 el índice promedio de aquella fue de 49% para los países europeos, contra 31% del bloque asiático y 22% de América del Norte.

El peso del comercio intrabloque en Europa en relación con el total superior es mayor a otras economías del mundo. Ese intercambio se ha acrecentado desde la fundación del mercado común en 1957. En este año "el comercio mutuo entre los doce países actuales de la comunidad representaba 11.8% del comercio mundial y diez años después había aumentado cerca de seis puntos, para elevarse a 17.6%. (ver cuadro 13).

La estructura del comercio de la USES con el resto del mundo confirma importaciones a los países, la concentración en su espacio territorial. Las exporta-

CUADRO NUMERO 13

UNION EUROPEA: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES 1970 - 1989).

	1970		1980		1989	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
ALEMANIA	17.0	49.8	97.5	50.9	187.0	5.1
BELGICA	8.7	75.2	47.0	73.5	74.4	73.9
DINAMARCA	1.4	43.7	8.4	51.1	13.3	47.5
ESPAÑA	1.2	49.6	10.8	51.1	29.7	66.7
FRANCIA	10.3	58.1	61.1	55.1	104.4	60.5
GRECIA	0.3	53.5	2.5	48.0	4.7	65.5
REINO UNIDO	6.2	31.9	51.5	45.0	77.2	50.7
HOLANDA	8.5	72.6	54.4	73.6	76.3	70.8
IRLANDA	0.8	79.1	6.5	76.2	15.4	74.3
ITALIA	6.8	51.5	39.9	51.4	79.5	56.5
PORTUGAL	0.4	43.8	2.7	58.5	9.1	71.8
TOTAL	61.8	53.2	382.3	55.6	672.2	59.6

FUENTES: O.N.U. estadísticas de comercio internacional, números 51 - 58, F.M.I. dirección de estadísticas de comercio, números 15 - 24, biblioteca de la o.n.u. 1994.

ciones a los países europeos ajenos a la Unión incrementaron su participación en el total de las ventas al resto del mundo de 29.7% en 1967 a 33.6% en 1989.

Los avances de los países europeos en la integración económica y monetaria han intensificado los esfuerzos de sus corporaciones para reestructurarse y operar de manera competitiva en escala continental. También se ha acrecentado el flujo de la I E D de Estados Unidos y Japón. El capital japonés también ha privilegiado al viejo continente y ahora le otorga prioridad.

### 3.3 LA NUEVA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL

Como se pudo observar en párrafos anteriores el desarrollo de las nuevas tecnologías tiene efectos económicos y sociales en los países que lo poseen. Entre los efectos que podemos considerar está la creación de mano de obra especializada es decir, obreros con alto grado de especialización y conocimientos en el manejo de determinadas máquinas. En los países desarrollados la productividad tiende a acrecentarse notablemente, pero la escasa disponibilidad de mano de obra "barata" y la existencia de fuertes presiones sindicales hacen que las tasas salariales se incrementen también muy rápido. En el momento en que la tasa salarial "se eleva por encima de la productividad del trabajo empleado los empresarios se esfuerzan por introducir procesos de producción que economicen el factor trabajo"<sup>19</sup>, cuando la técnica no es capaz de reducir la proporción de mano de obra

---

<sup>19</sup> Celso Furtado "THEORIE DU DEVELOPPMENT ECONOMIQUE" POAS Universitaires de France, París, Editorial Nueva Epoca, 1970, Pagina 69-69, Traducción Emilio Velázquez.

en los países subdesarrollados, donde los precios del factor trabajo se conservan "baratos"

A partir de la segunda guerra mundial, las estructuras técnicas de las industrias de transformación conocieron una evolución muy sensible en el sentido de un abandono de la concentración de la producción en un solo producto y establecimiento el cual estaba cada vez más distante del establecimiento principal

La rápida evolución de los transportes terrestres (ferroviarios y carreteros) y marítimos, al igual que la aparición de los contenedores (que permitieron una fusión de los dos tipos de transporte) condujeron al ensanchamiento, mas allá de las fronteras nacionales, del espacio de instalación de los establecimientos especializados en procesos de producción iniciales intermedios o en el ensamble del producto final, todo ello sin que ello signifique una reducción de la tasa de ganancia de los empresarios. La existencia y el progreso de la telecomunicación y la teleinformación jugaron un papel importante en la difusión de las actividades industriales a países del tercer mundo, donde los precios de mano de obra son considerados baratos"

Esto es especialmente válido para las industrias que tienen necesidad abundante de mano de obra en sus procesos de producción. Por su parte, la productividad del trabajo juega un papel importante (o más) que los salarios" por tanto el costo de la mano de obra deberá determinarse como la relación entre salario/productividad

En base a los niveles de producción se puede afirmar que la mano de obra necesaria para los procesos de subcontratación que han sido transferidos a los

países subdesarrollados es poco calificada y en cambio su productividad es igual o más que la de obreros de países industrializados

### **3.4 LA COMPETENCIA INTERNACIONAL Y CAMBIOS TECNOLÓGICOS.**

Como hemos visto, el establecimiento de plantas industriales en países distintos de su lugar de origen obedeció en principio a la búsqueda de mayores ganancias a través de mano de obra barata. Sin embargo los cambios tecnológicos también jugaron un papel importante pues permiten modificar procesos productivos y reducir algunos costos de integración además constituyen un elemento clave de competencia internacional. En el decenio de los sesenta, las maquiladoras se ajustaban en general al modelo de ensamble tradicional y eran contadas las plantas que incorporaban procesos manufactureros intensivos en capital. Sin embargo, la aguda e intensa competencia entre Estados Unidos, Japón, la comunidad económica europea a finales de los sesenta y durante el siguiente decenio provocó el surgimiento de un nuevo tipo de maquiladora en el sudeste asiático, en México y algunos otros países de América Latina, que no solo incorporaba procesos de ensamble más complejos, sino que combinaba unos propiamente manufactureros con otros que no eran tanto. La competencia internacional se reflejó en los cambios tecnológicos, organización del proceso productivo, las políticas proteccionistas y nuevas estrategias comerciales que pudieran adaptarse a las tecnologías flexibles, pues la diferenciación del producto es una de las formas más comunes de competencia en un mercado monopolístico.

Ante la necesidad de producir bienes mas diversificados y en algunos casos con diseños especializados, surgen sistemas que ya no son de producción en masa y que funcionan mediante la administración de inventarios eficientes y controles de calidad riguroso Así se da una relación mas estrecha entre productores y proveedores, de manera que los subcontratistas tomen parte de la carga del diseño y ensamblado de componentes para que sus procesos sean compatibles con la calidad del producto final.

En el decenio de los ochentas se consolidaron los avances en la microeléctrica lo cual favoreció la aplicación de la maquinaria reprogramable en áreas donde resultaba incosteable adaptar tecnología rígida Con ello las industrias electrónica y automovilística pudieron disminuir la participación del salario en los costos totales

La implantación de tecnología flexible tuvo como resultado la división del mercado de insumos entre los países que ya estaban a la cabeza de las industrias automovilística y electrónica pero también provocó la participación de naciones que supieron aprovechar el desarrollo de esa tecnología tales como Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur. Sin embargo, la forma en que ocurrió la división en tales industrias fue diferente pues mientras la automovilística ha mantenido un núcleo constante, en la electrónica la coalición ha tendido a reducirlo (el núcleo) y así oligopolizarlo de acuerdo al principio de exclusión de la empresa líder

De esta manera se destaca que las empresas transnacionales no sólo buscan trabajo barato, y eliminar presiones tecnológicas, sino también una especialización flexible es decir, economías de espacio, mercados finales, proximidad de

los proveedores y una fuerte base de capital humano aprovechable tanto como también trabajadores y consumidores

En cuanto a competencia internacional se refiere también fue necesario que las empresas cambiaran o actualizaran los enfoques que hasta entonces habían manejado

Las formas de administración que se habían manejado hasta entonces eran rígidas y siempre basadas en la creencia de que otra compañía que produjera lo mismo era siempre un enemigo. debido a los problemas financieros o bien al desarrollo de nuevas teorías administrativas, este concepto de "enemigo" varió enormemente.

Actualmente se ve que muchas empresas que podían en el pasado considerarse como rivales han unido sus esfuerzos y abarcan mayores mercados y también pueden resistir mejor la presión de otras compañías

Lo anterior, es lo que consideramos una alianza estratégica (asociaciones y fusiones) que si bien no son una forma novedosa de unión si son una forma de conservación de los mercados o bien de ampliar los mismos compartiendo riesgos, recursos y distribuyendo los costos del proyecto.

Otra forma de asociación la podemos considerar como el comercio intrafirma, el cual se realiza ente una empresa transnacional y sus filiales, así como también el que se realiza entre éstas. Para Nigel Grimwade existen dos consideraciones de importancia central en el comercio intrafirma.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Nigel Grimwade New pattern of trade N York, p 143 Trad. Ernesto C Morales Editorial Diana, 1989

1) Como las empresas transnacionales cuentan con una elevada proporción del comercio mundial los patrones de este determinan las decisiones de las empresas transnacionales en correspondencia con la localización geográfica de sus plantas. Como las empresas transnacionales planean dividir el proceso de su producción globalmente (el comercio intrafirma) se vuelve uno de los principales elementos que los países toman en cuenta para determinar qué productos importar y cuáles exportar

2) Como una proporción significativa del intercambio mundial es intrafirmas los modelos convencionales del comercio como los basados en el supuesto de la competencia perfecta y el comercio a distancia entre compradores y vendedores independientes son de poca ayuda. Uno de estos aspectos corresponde a los precios que establecen entre la empresa matriz y su filial transnacional. Estos conocidos como precios de transferencia, pueden divergir marcadamente de los de la cotización de mercado que prevalece en las transacciones a distancia.

La subcontratación consiste en una maquiladora que ensambla un producto para otra empresa usualmente con base en el trabajo a destajo. En ocasiones, el cliente extranjero ofrece la materia prima, algún equipo especial y el diseño. El subcontratista proporciona los trabajadores, personal técnico, realiza trámites aduaneros, etc.

Existen operaciones shelter (protegidas)<sup>7</sup> estrategia entre instalar una maquiladora propiedad por completo de una matriz extranjera y las empresas de subcontratación de productos mayoritariamente nacionales. Las operaciones shelter ofrecen los siguientes servicios a extranjeros. 1) instalación de planta y equipamiento, 2) personal para la producción excepto administradores de alto nivel y tra-

bajadores muy calificados, 3) administración de todos los registros 4) trámites aduanales.

Este sistema ofrece a la empresa extranjera la ventaja de que permite arrendar las instalaciones de la planta y "probar el ambiente" antes de instalar la maquiladora con base más permanente. El plan shelter funciona en México (primer país en que se instrumentó) desde mediados de los sesenta.

Por otra parte, es importante destacar que las maquiladoras no sólo existen en países en desarrollo. Las facilidades para el ensamblado final que Estados Unidos logró otorgar a filiales extranjeras contribuyeron a que este país incrementara sus importaciones, y al mismo tiempo propiciaron el buen desempeño de sus exportaciones, dada la fuerte competencia de ese país en el exterior

## **CAPITULO 4**

# **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA Y LAS VENTAJAS PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES .**

#### 4.1 ANTECEDENTES DEL T.L.C. DEL G-3

Nuestro país tradicionalmente ha dirigido su comercio exterior hacia América del Norte, especialmente hacia Estados Unidos, su situación geográfica y la calidad de socio comercial así lo comprueban <sup>21</sup> Sin embargo, en años recientes el gobierno mexicano dio y esta dando muestras de tener un gran interés en la concertación de Acuerdos comerciales con países latinoamericanos como es el caso de Colombia y Venezuela, con Chile, con Costa Rica entre otros.

Cabe Señalar que aún cuando México ha suscrito Tratados con América Latina como sería el Tratado de Montevideo que creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en 1960, su relación comercial con Latinoamérica ha sido siempre irrelevante

Ante las nuevas realidades del mercado mundial, los países latinoamericanos emprendieron la revisión profunda de los modelos de integración regional instrumentados desde principios de los sesenta. De esta forma, en los últimos años en América Latina se multiplicaron los acuerdos bilaterales de complementación económica y se pusieron en marcha nuevos proyectos globales de comercio e integración como el Mercado Común del Sur (Mercosur) y el Grupo de los Tres de México, Colombia y Venezuela. De igual manera, México suscribió junto con otros 23 países, el acta constitutiva de la Asociación de Estados del Caribe.

---

<sup>21</sup> Hay que recordar que E.U. es el principal socio comercial de México con un 80% aproximadamente, independientemente del T.L.C. de América del Norte.

De esta manera, la firma del T.L.C. del grupo de los Tres conlleva tanto al interior como al exterior de México, Colombia y Venezuela, diversos procesos de transformación del Modelo Económico de cada uno de estos países.

En Colombia la reorientación de la estrategia de desarrollo del país es el resultado de la combinación de una serie de factores, internos y externos. Entre los factores externos, destaca el fenómeno de la globalización e internacionalización de la economía mundial, la tendencia general hacia la liberación económica mostrada por los socios comerciales de Colombia y el dinamismo de los acuerdos bilaterales y multilaterales entre países del continente.<sup>22</sup>

La conveniencia de reorientar la conducción del comercio exterior colombiano se apoya también en la necesidad de modernizar el aparato reproductivo del país: la existencia en el pasado de un Modelo restringido de desarrollo, ha condicionado el crecimiento de la industria, al destinarle únicamente a satisfacer el mercado interno. Como resultado de esta orientación, en el sector manufacturero colombiano predominan las empresas con reducida capacidad instalada y localizadas, además, a centenas de kilómetros de las costas e instalaciones portuarias. En este contexto, la apertura de Colombia hacia nuevos mercados es vista como un factor que permitirá la ampliación de las fábricas y su renovación tecnológica, para adecuarlas a la competencia externa. De ahí la búsqueda ante todo de una integración a la economía mundial, y como secuela la integración en América Latina. En ambos casos se persigue abrir mercados y sobretodo atraer inversiones extranjeras.

Sin embargo, el agotamiento de una postura regionalista, tal vez constituya el legado político más importante dejado a América Latina por la crisis de la deuda externa y por sus efectos sobre la economía de la región.

Es así como el 11 de marzo de 1989, al término de la V reunión de cancilleres del Grupo de los Ocho, los representantes de Colombia, México y Venezuela anunciaron la constitución del Grupo de los Tres, con el propósito fundamental de impulsar y coordinar diversos proyectos de cooperación con Centroamérica y el Caribe, así como para aumentar el intercambio comercial y la colaboración económica entre los tres países.

La voluntad de brindar alguna cooperación a las naciones de Centroamérica y el Caribe surgió desde tiempo atrás. De esta manera en 1981, México y Venezuela suscribieron el Pacto de San José, que consistía en suministrarles petróleo a esos países en condiciones preferenciales. Por otra parte, en el ámbito político, México y Venezuela junto con Colombia y Panamá formaron el Grupo de Contadora, que en la década pasada desempeño un papel muy importante en la búsqueda de soluciones pacíficas para los profundos conflictos Centroamericanos y fue la base del actual Grupo de Río.

Desde un principio el Grupo de los Tres (G-3) busca instrumentar un amplio plan de cooperación con los países de Centroamérica y el Caribe. En una primera etapa de este Grupo de los tres se puso en marcha un programa de interconexión de sistemas hidroeléctrico y gasoductos de las naciones del Grupo a fin de suministrar energía a la zona. Este ambicioso proyecto se ha financiado con créditos del BID y la banca comercial.

---

<sup>22</sup> El T.L.C. de América del Norte (NAFTA) se ha tomado como referencia para este Tratado, así como para

El 12 de Octubre de 1990 los jefes de Estado de los países del Grupo de los Tres se reunieron en Caracas con sus homólogos centroamericanos. En esa ocasión se suscribió el Compromiso de Caracas que establece los lineamientos y objetivos a mediano y largo plazo de la cooperación del Grupo en materia económica, técnica, científica y educativa con el fin de apuntalar el proceso de integración de Centroamérica y el Caribe y fortalecer los vínculos entre ambos grupos de países. Los programas respectivos se concentran en las áreas de comercio, finanzas, energía, inversión, comunicaciones, transporte y agricultura.

A diferencia de otros proyectos de cooperación anunciados en el pasado, los compromisos del Grupo de los Tres con las naciones de Centroamérica no se quedaron solo en palabras, ya que los programas están en marcha y se supervisan periódicamente por medio de un mecanismo creado con tal fin. Los resultados de estas acciones deben reflejarse en los indicadores económicos y sociales de los países de la zona.

También en la reunión del 12 de octubre, se examinó, así mismo, un proyecto para construir carbo eléctricas con tecnología mexicana en Colombia y posiblemente en Venezuela, además se anunció en esta reunión que a partir de 1991 los tres países comenzarían un proceso de promoción comercial, en el que se incluye el establecimiento del arancel máximo y la eliminación de las restricciones no arancelarias. Otros puntos acordados se refieren sobre asuntos culturales, de transporte y de turismo

Así, originalmente el Grupo de los Tres de México, Colombia y Venezuela plantearon la ruta de la integración por medio de la complementación económica. Con base

---

otros acuerdos en la región.

en la estructura del comercio entre los tres países se vislumbra la perspectiva de un proyecto de complementación industrial que tendría como eje el triángulo México - Colombia - Venezuela y representaría el núcleo de una ambiciosa propuesta de integración económica para América Latina y el Caribe

Sin embargo, dicho planteamiento inicial se alteró cuando el gobierno estadounidense "lanza la Iniciativa de las Américas" y comenzaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio similar a la del T.L.C. de América del Norte; con la necesidad de impulsar el crecimiento económico de los tres países por medio del desarrollo de su sector externo y en especial de la actividad exportadora.

Además, hay que hacer notar que tanto Colombia y Venezuela pertenecen al Grupo Andino, el cual, ante el estancamiento de sus políticas comerciales, la posición del gobierno colombiano ha sido la de impulsar los acuerdos de comercio bilaterales y por tanto agilizar las reuniones del Grupo de los Tres con México y Venezuela.

Con la crisis que presenta el Grupo Andino, para Colombia se convierte en un mercado de destino de menor importancia con respecto a su comercio con el resto del mundo. En promedio, Colombia es el país que muestra la mayor apertura relativa (exportaciones más importaciones entre Producto Interno Bruto) respecto al Grupo Andino, aún cuando disminuya su participación en los últimos años.

Hay que destacar que las políticas de ajuste, la recesión y el contexto de crisis, también afectaron los flujos de comercio entre los miembros del Pacto Andino, aunque de manera diferenciada.<sup>23</sup>

De esta forma, los flujos de comercio, en ningún caso significan el 10%5 del total de las exportaciones para cada país Colombia que es el de principal dinamismo, tiene al Grupo Andino como destinatario del 8% de sus exportaciones totales, Venezuela con tan solo 1.85% en promedio.

Venezuela tiene como principal socio comercial a Colombia, marcando un fuerte desnivel respecto al resto de países del Grupo Andino. En la década de los ochenta; por ejemplo, en promedio el 90% de las exportaciones venezolanas al Grupo Andino fueron a Colombia, y el 75%5 de sus importaciones provienen de ese país.

En Suma, se puede ratificar la notable complementanidad entre las economías venezolana y colombiana, que explica la dinámica conjunta que establecen dentro y fuera del Grupo Andino, se explica también la base material que existe para formalizar acuerdos comerciales como el que tienen Colombia y Venezuela con México.

Ya que México es hoy en día bastante atractivo para el inversionista extranjero por ofrecer un adecuado ambiente de negocios y buenos márgenes de rentabilidad y que permite a su vez la modernización de la economía mexicana, de ahí el interés por el

---

<sup>23</sup> De esta manera se entiende el nivel de comercio entre Colombia y Venezuela independientemente del Pacto Andino.

contacto comercial diferente al de Estados Unidos y la incorporación hacia mercados del Sur de América Latina, especialmente Venezuela y Colombia

#### 4.2 LA ESTRUCTURA DEL T.L.C.

En el marco de la IV cumbre Iberoamericana, celebrada los días 14 y 15 de junio en Cartagena de Indias, los presidentes de Colombia, México y Venezuela suscribieron el acuerdo para establecer una zona de libre comercio entre sus países a partir del primero de enero de 1995.<sup>24</sup> Con este acto culminó una larga negociación entre estos países.

El Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela incluye los siguientes temas: Tratado Nacional y acceso de Bienes de mercado, sector automotor, sector agropecuario y medidas fitozoosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardas, practicas desleales de comercio internacional, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, compras de sector público, políticas de empresa del Estado y Solución de controversias.

#### TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

Dentro de este tema se planteo la necesidad de un programa de desgravación arancelaria para el universo de productos industriales, reconociendo las preferencias negociadas en el marco de la A.L.A.D.) para fijar los puntos de partida de la desgravación. Quedando así abierta la posibilidad de acelerar el proceso de desgravación.

---

<sup>24</sup> T.L.C de México, Colombia y Venezuela Secofi.

En cuanto al acceso a mercados se establecieron disciplinas que aseguren el Tratado Nacional a los bienes de los países miembros.

Además se prohibió elevar y adoptar nuevos aranceles, así como también se eliminaron y prohibieron las barreras no arancelarias exceptuándose los bienes usados, el petróleo y sus derivados

### **SECTOR AUTOMOTOR.**

Se creó un comité integrado por representantes de los tres países<sup>25</sup>, proponiendo a la comisión administradora del Tratado un mecanismo para promover el comercio en este sector y reglas de origen específicas.

### **SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOZANITARIAS, ZOOSANITARIAS**

#### **AGRICULTURA**

Se acordó un programa de desgravación general a diez años y se incluye una lista de excepciones temporales por país, que se revisara anualmente, estableciéndose reglas de origen claras que fomenten el intercambio de productos del sector. Los subsidios a la exportación quedarán prohibidos una vez que concluya la desgravación de los bienes del sector incluidos en el Tratado. En el caso de los productos agropecuarios se permitirá usarlos durante los primeros tres años de vigencia del Tratado para, a partir del cuarto año iniciar su eliminación en etapas anuales iguales, hasta desaparecerlos totalmente al concluir la desgravación.

---

<sup>25</sup> Este comité estará asesorado por representantes del sector privado de cada uno de los países socios.

También se creó el comité de comercio agropecuario<sup>25</sup>, el comité de análisis azucarero y un grupo de trabajo de normas técnicas y de comercialización agropecuaria

## MEDIDAS FITOZOOSANITARIAS

Para este apartado se acordó tener como base las normas internacionales para la elaboración, adopción y aplicación de medidas fitozoosanitarias, se creó un comité para vigilar los acuerdos internacionales establecidos, promover la cooperación técnica y contribuir al mejoramiento de las condiciones fitozoosanitarias en los tres países. Su principal objetivo es dar recomendaciones expeditas para problemas específicos.

## REGLAS DE ORIGEN

En este apartado, para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región, evitándose la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicara a los bienes producidos en su totalidad en la región y aquellos cuyos materiales cumplen con un cambio arancelario o con un requisito de contenido regional. Cabe señalar que existen más de 1000 reglas específicas para todos los productos elaborados en el sistema armonizado para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plástico, textil, cobre y aluminio se establece un comité de integración regional de insumos (C.I.R.I.), además se creó un grupo de trabajo de reglas de origen integrado por representantes de cada país para asegurar la efectiva aplicación y administración de este capítulo para llevar a cabo cualquier modificación que se considere necesaria

---

<sup>25</sup> El comité se reunirá por lo menos una vez al año o cuando así lo acuerden los socios comerciales.

## **PROCEDIMIENTOS ADUANALES**

En este capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del productor o exportador, el certificado deberá validarlo la autoridad del país exportador. Se establece un grupo de trabajo de procedimientos aduanales integrados por representantes de cada país para procurar que se llegue a acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración de este capítulo, los asuntos de clasificación arancelaria y valoración relacionados con las determinaciones de origen, los procedimientos para la solicitud, aprobación, modificación y renovación así como la revisión de los certificados de origen.

## **SALVAGUARDAS**

Las salvaguardas se aplican para proteger a la industria nacional contra los aumentos de importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño a la misma como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria. Serán de carácter arancelario, con duración máxima de una año prorrogable por uno más, se define un procedimiento claro de compensación para evitar el uso injustificado de la salvaguarda con fines proteccionistas.

## **PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Con este capítulo se busca promover la competencia y el comercio leal entre los países miembros. De esta manera se establecen compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras partes, se acordaron normas que

garanticen la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas practicas.

## **PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

Se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre y ágil comercio de servicios en la región. Los principios básicos son: TRATO NACIONAL, TRATO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA Y PRESENCIA LOCAL NO OBLIGATORIA. Cubren todos los servicios, excepto los gubernamentales, los aéreos y los financieros. En un anexo se establecen los criterios y procedimientos para los reconocimientos de títulos y licencias profesionales, así como también sobre transporte estableciendo las reglas para esta actividad.

## **TELECOMUNICACIONES**

Se señalan los principios para el acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Se incluyen asimismo los servicios de valor agregado, el uso de las redes privadas y las comunicaciones interempresariales.

## **SERVICIOS FINANCIEROS**

Se permite el establecimiento de instituciones financieras de las otras partes, condicionadas a los principios de Trato Nacional y de Nación más favorecida y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior. También cada país se reserva el manejo de la política monetaria interna. Así, como también se establece el Comité de Servicios

Financieros, con las siguientes funciones. supervisar la aplicación de este capítulo, procurar armonizar los marcos normativos de regulación y de política cuando se considere conveniente y participar con los procedimientos de solución de controversias previstas en él capítulo

## **ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS**

Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de personas de negocios sin que ello entrañe la modificación de las leyes migratorias y laborales. Con base en las leyes de reciprocidad, se simplifican los procedimientos de entrada de las personas de negocios. Se crea un grupo de trabajo de entrada temporal integrado por representantes de cada país, incluyendo funcionarios de migración para examinar la aplicación y administración de este capítulo, se elaboran medidas para facilitar la entrada temporal de hombres de negocios con base en el principio de reciprocidad y se proponen nuevas modificaciones o adiciones a este capítulo.

## **NORMAS TECNICAS**

La aplicación de normas técnicas deberá basarse en el principio de Trato de Nacionales y no discriminatorio, existiendo el compromiso de no emplear las normas y procesos de certificación como un obstáculo innecesario al comercio incorporándose disciplinas y principios generales para la aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios. De esta manera cada país tiene el derecho de fijar los niveles de protección que considere adecuados para garantizar la seguridad de los humanos, animales y vegetales. Así mismo, proteger al medio ambiente y a los consumidores

## COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Se promueve el intercambio comercial a un mercado de compras gubernamentales de mas de 20 000 millones de dólares anuales a partir de los principios de Trato Nacional y no discriminatorio, así como de transparencia en los procedimientos de licitación. También se crea el comité de la micro, pequeña y mediana industria, integrado por representantes de cada país, se encargara de promover oportunidades en el sector público par industrias de este tipo en la región.

## POLITICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO

Cada país se compromete a que sus empresas estatales; otorguen a los nacionales de otros países un trato no discriminatorio en la venta de bienes y servicios para operaciones comerciales similares, actúen solamente según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en su territorio y por último, no utilicen su posición monopolizada para llevar a cabo practicas contrarias en un mercado no monopolizado. También se establece dos comités: el de competencias integrado por representantes de cada país que elaboran informes y recomendaciones. El segundo comité que detectara la practica de empresas estatales que pudieran resultar discriminatorias o contrarias a las disposiciones en este capitulo elaborara informes y recomendaciones respecto de esas políticas.

## **INVERSION**

En este apartado se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones.

También se incluye una definición amplia de los temas de propiedad intelectual, préstamos reinversiones y préstamos. En general, toda transferencia de recursos, así como del inversionista potencial. Contiene garantías jurídicas para el Trato Nacional, Trato de Nación favorecida, Libertad de Transferencia y expropiación. La lista de reservas y excepciones de este capítulo está en congruencia con la constitución mexicana y con la ley de inversión extranjera.

## **PROPIEDAD INTELECTUAL**

En este capítulo se establecen los principios que aseguran la protección de los derechos de autor y de propiedad industrial respetando las legislaciones de cada país miembro. Incorporándose a la protección y defensa de la propiedad intelectual, los principios de Trato Nacional y de Nación más favorecida.

## **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

En los países al igual que entre los individuos siempre surgirán problemas es por este motivo que para lograr la solución de estos problemas de manera rápida y satisfactoria para las partes en conflicto, se creó en el capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3) el tema de la solución de controversias.

En el artículo 19-02 (ámbito de aplicación) se especifica cuando se deberá proceder a la utilización del mismo para dar solución a las controversias y a la letra dice:

1. Salvo disposición en contrario en este Tratado, este capítulo se aplicará.
  - a) A la prevención o solución de todas las controversias entre las partes relativas a la aplicación o la interpretación de este Tratado y,
  - b) Cuando una parte considere que una mediante la otra parte integrante sea incompatible con las obligaciones de este Tratado, o pudiera causar anulación o menoscabo en el sentido de este artículo. (Su anexo)
2. Si una parte incrementa un impuesto de importación, la otra parte podrá negociar un mejor mecanismo de compensación apropiado antes de iniciar un proceso de Solución de Controversias.

Como podemos ver, en este artículo lo primero que se pide es que las partes traten de llegar a un Acuerdo entre sí antes de empezar el proceso de Solución de Controversias.<sup>27</sup>

Sin embargo, y debido a que tanto México como Colombia y Venezuela tienen suscritos otros acuerdos o Tratados Comerciales con otros países también se ha previsto en este Tratado la posibilidad de que otros Acuerdos estén en conflicto con lo suscrito en el

---

<sup>27</sup> Mediante la cooperación y consultas esforzándose para alcanzar una solución mutua de cualquier asunto entre las partes

Tratado del Grupo de los Tres. Por este motivo el artículo 19-03 (Solución de Controversias conforme al G.A.T.T.) indica la forma de procedimiento en este caso a la letra dice:

Artículo 19-03 Solución de Controversias conforme al GATT

1. Cualquier controversia que surja en relación con lo dispuesto en este tratado como en el G.A.T.T., en los convenios negociados de conformidad con el mismo podrá resolverse en uno u otro foro, a elección de la parte reclamante.
  
2. Antes que la parte reclamante inicie un procedimiento de Solución de Controversias conforme al G.A.T.T. contra otra parte alegando motivos sustanciales equivalentes a los que pudiera invocar conforme a este Tratado, se aplicaran las siguientes reglas:
  - A) La parte reclamante comunicara su intención de hacerlo a la parte o partes distintas de la parte contra la cual pretende iniciar el procedimiento y
  
  - B) Si una o más de las partes que hubieran recibido la respectiva comunicación desean recurrir al respecto del mismo asunto al procedimiento de Solución de Controversias de este capítulo, estas y la reclamante procuraran concurrir en un foro único.

3. Una vez que una parte haya iniciado un procedimiento de Solución de Controversias conforme al artículo 19-06 o uno conforme al G.A.T.T. no podrá recurrir a otro foro respecto del mismo asunto.
4. Para los efectos de este artículo se consideran iniciados los procedimientos de Solución de Controversias conforme al G.A.T.T. cuando una parte solicite:

- A) La integración de un panel de acuerdo con el artículo XXIII 2 del G.A.T.T. ó
- B) La investigación por parte de un comité de los establecidos en los convenios negociados de conformidad con el G.A.T.T.

Como ya se menciono anteriormente el Acuerdo de Cartagena prevé la Solución de Controversias que pudieran surgir entre Colombia y Venezuela.

Esto se presenta en el artículo 19-04 (Solución de Controversias conforme al Acuerdo de Cartagena) que a la letra dice:

- 1) Las partes se someterán a las reglas de competencia que a continuación se enuncian:
  - a) Las controversias que surjan entre Colombia y Venezuela en relación con lo dispuesto tanto en este Tratado como en el ordenamiento jurídico del Acuerdo

de Cartagena se someterán a la competencia de los órganos del Acuerdo de Cartagena

- b) Las controversias que surjan entre Colombia y Venezuela en relación con los acuerdos adquiridos en este Tratado serán resueltos conforme a las disposiciones en este capítulo.
  - c) Las controversias que surjan entre México y cualesquiera de las otras partes con relación a lo dispuesto en este Tratado serán resueltas conforme a las disposiciones en este capítulo y
  - d) Las controversias que surjan entre las partes en relación con lo dispuesto en este Tratado serán resueltas conforme a las disposiciones de este capítulo.
- 2) El sometimiento de una controversia a la competencia de los órganos del Acuerdo de Cartagena no afectara los derechos que México pueda tener bajo este Tratado.

De esta manera podemos ver que en los artículos 19-02, 19-03, 19-04 es principalmente donde se encuentran realmente los verdaderos procesos para la Solución de Controversias, el primero cumple la función de definir cuando deberán aplicarse dichos artículos y los otros dos los procesos que deben utilizarse de acuerdo al G.A.T.T. y al acuerdo de Cartagena y de esta manera poder llegar a la solución rápida y sencilla para las partes del conflicto.

A las características convencionales en los Acuerdos de Libre Comercio como son las reglas de Origen, salvaguardas, normas de acceso y de competencia, practicas desleales, etc.; el T.L.C. del Grupo de los Tres incorporo "nuevos" aspectos a este Acuerdo, para los cuales apenas se empiezan a establecer mecanismos de regulación en el ámbito mundial. De esta manera, la inversión, el sector de servicios, la propiedad intelectual y las compras gubernamentales son parte del Acuerdo del Grupo de los Tres, haciéndolo el esquema subregional de su tipo más ambicioso que han firmado Venezuela y Colombia.

Concretamente, el Acuerdo del Grupo de los Tres incluye una norma sobre inversiones para facilitar el flujo de capitales con el principio de trato nacional no discriminatorio. Por esto ofrece un panorama promisoro para nuevas inversiones entre los tres países, a favor de una creciente integración de la base productiva que supere la tradición estrictamente comercial. Al respecto, es conveniente hacer notar que en los últimos años las inversiones mexicanas directas en Venezuela se han incrementado significativamente, alcanzando un monto superior a los 600 millones (a los cuales se suman apoyos financieros); igualmente, México ha incrementado sus inversiones directas en Colombia, las cuales ascenderían a 800 millones de dolares.<sup>28</sup>

Es significativo, también, la inclusión de los servicios en el programa de liberalización del Acuerdo de Libre Comercio de este Grupo de los Tres, limitados hasta hace pocos años a una participación marginal, los servicios representan actualmente una proporción cercana al 30% del comercio mundial. Ante la nueva revolución tecnológica que se esta originando internacionalmente, dentro de este Acuerdo crecerá, aceleradamente, la

---

<sup>28</sup> Datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

importancia del intercambio de servicios en las áreas de Telecomunicaciones, Transporte, Consultoría, Turismo, Finanzas e Ingeniería.

De esta forma, el T.L.C. de México, Colombia y Venezuela permite que los productos venezolanos y colombianos ingresen en condiciones preferenciales y en volúmenes crecientes al mercado mexicano, el cual en el curso de una década, se ha convertido en el más grande de América Latina. De manera específica, en 1996 las importaciones mexicanas ascendieron a casi 90 mil millones de dólares (superiores a las que realizaron en conjunto los cuatro países que integran el Mercosur), asimismo las exportaciones mexicanas fueron de casi 100 mil millones de dólares, 30% por encima de las efectuadas en conjunto por los propios países del Mercosur

Por lo que toca a la liberalización del Comercio, este Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres dispone que cada parte eliminara progresivamente sus impuestos de importación sobre bienes originarios en diez etapas iguales. La primera reducción tuvo lugar el 1 de enero de 1995; en las nueve etapas subsiguientes el impuesto de importación residual deberá eliminarse a partir del 1 de julio de 1996, de manera que los bienes en cuestión queden en libre comercio a partir del 1 de julio de 2004.

Siendo esta la regla general, el programa de desgravación contempla otras siete distintas modalidades aplicables a diferentes productos. Además, en el momento de suscribirse al Tratado de Libre Comercio de México, Colombia y Venezuela no hubo un acuerdo sobre las reglas de origen para los productos de la industria textil ni en cuanto a la apertura de la industria química y el libre comercio de automotores. Respecto a los dos primeros, se asumió el compromiso de alcanzar un acuerdo en los siguientes dos años, en

tanto que para lograr un entendimiento sobre el Libre Comercio de automotores el plazo se extiende hasta un máximo de 13 años, es decir, al año 2008.

Un rasgo característico de este Tratado del Grupo de los Tres se refiere a la doble pertenencia de Colombia y Venezuela a este instrumento y al Acuerdo de Cartagena. Por tal razón, ocho de los capítulos de este Tratado (entre otros los de Trato Nacional, Reglas de Origen, Salvaguardas y Propiedad intelectual) regirán solamente entre Colombia y México y entre México y Venezuela, de donde se deriva una situación dual en virtud de la cual en sus relaciones reciprocas Colombia y Venezuela se ajustaran en unos casos a lo dispuesto en el Tratado del Grupo de los Tres y en otros a sus obligaciones emanadas del ordenamiento jurídico del Grupo Andino

Sin embargo, este Tratamiento dual no puede afectar los derechos que México pudiera tener conforme al Tratado. El criterio general adoptado para hacer esta distinción es que se aplicara el ordenamiento jurídico andino en aquellas materias que hoy forman parte del mismo, y las que no tienen tal carácter se regirán por las normas del Tratado del Grupo de los Tres.

El criterio anterior parecería simplificar la aplicación del Tratado, pero es de suponer que en la practica se darán situaciones poco transparentes, y será hasta entonces cuando se pueda evaluar el impacto del Tratado en el Grupo Andino. Ya que no se puede excluir que la aplicación del Tratado abra otros caminos que no se habían tomado en consideración desde un principio con la firma de este T.L.C.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Dell, J. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. F.C.E. 240 p.

Las negociaciones entre estos tres países son sobre temas fundamentales como Telecomunicaciones, Propiedad Intelectual, Inversiones, Normas Técnicas y Fitosanitarias y Sector Agropecuario, además como se ha referido anteriormente se avanzó en la revisión legal de los acuerdos negociados, a fin de cuidar su congruencia con los marcos jurídicos de cada país.

También se estableció un cronograma de diez años para eliminar aranceles, con base en la asimetría de las tres economías, de esta manera México aceptó realizar una reducción inicial mayor que la de sus socios comerciales de Colombia y Venezuela.

También se lleva a cabo dentro de este Tratado Comercial, la concesión mexicana de suprimir inmediatamente, a la entrada en vigor de este Acuerdo, la mayoría de los impuestos sobre las importaciones agrícolas, excepto en los productos que gozan del mecanismo de franjas de precios, en beneficio de casi 86% de las exportaciones respectivas de sus socios. También se acordó la futura instauración de un régimen común en materia de inversión extranjera para que los beneficios concedidos a otros países se extiendan a los socios del Grupo de los Tres.

Además del compromiso de establecer, tres meses después de que entre en vigor este Acuerdo, dos comités que supervisen la relación entre el marco jurídico y las políticas de subsidios, así como el comercio, es la zona libre comercio que también detecten las prácticas discriminatorias de las empresas estatales.

Sin embargo, dentro de las negociaciones de este Acuerdo Comercial hay temas que han sido complicados en su aceptación por parte de los tres países, como son las Reglas de Origen, los Subsidios y la Industria de Automotores.

En cuanto a las reglas de origen se presentaron dificultades al principio, sobre todo en las áreas de automotores, textiles, productos químicos y conductores eléctricos. Por un lado México proponía un sistema de reglas de origen que tuvieran alguna semejanza con los negociados en el T.L.C. de América del Norte. Y por otro lado, Colombia y Venezuela insistían en la necesidad de contar con reglas de origen más flexibles que permitieran, por lo menos en una primera etapa, utilizar mayores cantidades de materias primas e insumos de terceros países en la manufactura de sus exportaciones.

Para esto México propuso tanto a Colombia como a Venezuela crear un Centro de Integración Regional de Insumos (CIRI); el cual evaluara la capacidad de cada país para suministrar insumos, y en caso de comprobarse la insuficiencia del abasto de materia prima, se permitirá flexibilizar en forma temporal la regla de origen específica.

Referente a los subsidios, de los cuales diferenciaban de diversa manera los tres países, pero principalmente entre Venezuela y México, este busco en general, establecer instrumentos y mecanismos para neutralizar los subsidios y apoyos preferenciales que otorgan los gobiernos de los dos países de Sudamérica, la aceptación de la semejanza entre las economías de los tres países, según los negociadores mexicanos, no justificaba la vigencia de subsidios mas allá de lo que permite el GATT, además se consideraba a Colombia como Venezuela que contaban con abundantes subsidios "indirectos" en materia de tasas de interés, plazos crediticios, materia prima y energía.

Si bien los subsidios a los energéticos fueron el objeto de controversias, en particular por los beneficios proporcionales que reciben el transporte y las grandes industrias consumidoras, como las de acero, aluminio, cemento y productos químicos, también se señaló reiteradamente que en Venezuela los precios internos del gas, la energía eléctrica, el agua y el diesel son en promedio 50% menores que los de México. Reconociendo que esa diferencia se debe tanto a los subsidios en el sector cuanto a los menores costos de producción - producto de sus ricos recursos naturales. Ya que Venezuela tiene grandes recursos acuíferos que favorecen el financiamiento de las hidroeléctricas y cuenta con un gran potencial en la extracción de gas natural.<sup>31</sup>

Hubo una decidida oposición por parte de Venezuela de eliminar los subsidios en el sector energético, sobre todo si se considera el riesgo de que el encarecimiento interno de los combustibles suscite un rechazo popular con consecuencias fatales como sucedió en 1989 a raíz del llamado "Caracazo". A pesar de lo anterior, Venezuela aceptó eliminar los subsidios pero en un lapso no determinado, por lo que varios dirigentes empresariales mexicanos criticaron este hecho, considerando que los negociadores mexicanos pudieron obtener un mejor resultado de este arreglo.

El otro tema en el que hubo algunas diferencias en la negociación de este Tratado fue en la industria de automotores, debido al rechazo de Colombia y Venezuela a abrir sus mercados a la industria automovilística mexicana, que es más grande y desarrollada, en un lapso no menor de 15 años. De los principales problemas, se debía a que como no se fabrican modelos iguales no son las mismas marcas, era una dificultad para este Acuerdo

---

<sup>31</sup> Sobre todo si se considera que Venezuela produce elevados volúmenes de petróleo lo que representa una gran ventaja para este país.

Comercial. Surgiendo diferencias en aspectos como las reglas de origen, el ensamblaje y el grado de integración y automatización en la industria. Cabe resaltar que esto tiene un importante efecto multiplicador, merced a las numerosas ramas que participan en la producción de un automotor (aluminio, hule, acero, pintura, adhesivos, entre otros). Por esto se confirmó el establecimiento de un comité especial que adelantara en las negociaciones a favor de la apertura sectorial, para llegar a esta se estableció un plazo máximo de 13 años, es decir, hasta el año 2008.

Es así como las autoridades de Colombia y Venezuela aceptaron eliminar cualquier tipo de subsidio en las exportaciones hacia México a la luz de este Tratado.

En cuanto a los tiempos de desgravación arancelaria, México aceptó abrir su mercado tan pronto como entre en vigor el Acuerdo, 40% para Colombia y 1% para Venezuela; el resto se desgravara en 10 años. En reciprocidad, 40% de las exportaciones mexicanas hacia el mercado colombiano y 1% de las destinadas al venezolano ingresarán libres de aranceles en forma automática; un lustro después se desgravara otro 5% de los productos mexicanos y el resto en los siguientes cinco años, a fin de concluir la liberación en el plazo total de diez años.

De esta manera, como se dijo anteriormente México y Venezuela decidieron excluir del Acuerdo el tema de las reglas de origen en el sector textil, por considerar que no se disponía de información suficiente sobre la integración de las cadenas productivas (principalmente en las industrias que utilizan fibras sintéticas provenientes de la petroquímica). Por lo que ambas partes fijaron un periodo de dos años para realizar los estudios pertinentes y lograr una resolución definitiva en la materia. Los tres países

decidieron excluir del convenio final a los poliestirenos (resinas sintéticas para elaborar aislantes térmicos y eléctricos). Fijándose un lapsó de dos años para negociar la apertura de la industria respectiva.

#### 4.3. VENTAJAS DEL T.L.C. DEL GRUPO DE LOS TRES

En el contexto mundial que se presenta en la actualidad, el mundo esta viviendo profundas transformaciones, de esta manera, en lo político una nueva configuración de la realidad internacional y en lo económico la modificación de los esquemas de producción y consumo, los procesos productivos, las corrientes comerciales y los flujos internacionales de inversión se expanden alrededor del mundo.

Ante estas nuevas realidades del mercado mundial, los países latinoamericanos han emprendido la revisión profunda de los modelos de integración regional instrumentados desde principios de los sesenta. Es así como en los últimos años en América Latina se han multiplicado los acuerdos bilaterales de complementación económica y se pusieron en marcha nuevos proyectos globales de comercio e integración como el Mercado Común del sur y el Grupo de los tres entre otros.

Dentro de estas transformaciones, América Latina no escapa a estos efectos e implicaciones, en esta forma el acercamiento entre regiones y países buscan su adecuada incorporación a la dinámica competitiva de los procesos internacionales.

De ahí el interés de México por negociar y posteriormente suscribir el Acuerdo de libre Comercio del Grupo de los Tres para diversificar y acrecentar sus intercambios y cooperación económica con Colombia y Venezuela.<sup>32</sup>

Es así como el G-3 reorientó esfuerzos de integración al formar una alianza o mejor dicho una Zona de Libre Comercio similar a la de América del Norte

El Acuerdo de México, Colombia y Venezuela es un Ejemplo de integración con un programa de desgravación a una tasa anual de 10 % que culminara en el año 2005 conformando un mercado integrado y libre.. Actualmente México, Colombia y Venezuela cuentan con mas de 150 millones de habitantes que representan una tercera parte de la población de América Latina.

Es necesario decir también que considerando todo tipo de bienes y mercancías el comercio que México, Venezuela y Colombia llevan a cabo en conjunto. Con el mundo es de 240 mil millones de dólares, que representa casi la mitad de la que realizan todos unidos los países de América Latina.

Cabe destacar que el G-3 contempla y considera, las diferencias entre los países participantes, de tal forma que, para la entrada en vigor del acuerdo, México otorgó a los productos colombianos y venezolanos una preferencia arancelaria promedio del 35%; en tanto los productos mexicanos recibieron de Venezuela y Colombia preferencias promedio del 21 %.

---

<sup>32</sup> La particularidad que tiene dicho Acuerdo es que tiene lugar donde ya existen otros esquemas de integración,

Sin duda, el proceso de Libre Comercio entre México, Venezuela y Colombia ha permitido intensificar la presencia comercial de cada país en el mercado de sus socios. En lo que respecta a la exportación de productos no tradicionales, Colombia y México, respectivamente, son primero y segundo socios comerciales de Venezuela en América Latina, lo cual evidencia una complementariedad sobre todo en la base productiva no petrolera.

De esta forma, dentro de este Acuerdo de Libre Comercio de México, Venezuela y Colombia, México ofrece a Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un vasto mercado con amplias posibilidades de expansión principalmente en las áreas de la tecnología y los flujos de inversión.

En 1993, México colocó en los mercados de Colombia y Venezuela productos por 235.9 millones y 227.4 millones de dólares respectivamente, lo que representó en conjunto menos de 1% de las exportaciones mexicanas totales en ese año. A su vez las dos naciones sudamericanas exportaron a México 83.4 millones y 226.8 millones de dólares respectivamente equivalentes al 1 y 1.6% de sus ventas totales.<sup>33</sup>

Desde el principio del T.L.C. se aceptaron las diferencias en el desarrollo económico de las tres naciones. México por ejemplo, tiene una estructura productiva hasta diez veces más grande que la de Colombia, principalmente en los sectores siderúrgico y petroquímico. Asimismo el P.I.B. de México es 2.5 y 4 veces mayor que el de Venezuela y Colombia respectivamente. El reconocimiento de las asimetrías es fundamental en los

---

El Pacto Andino.

<sup>33</sup> Semanario Estadístico. Comercio Exterior. V 44 #6 junio 1994.

procesos integracionistas pues con base en ellos se determinan los periodos y grados de la desgravación arancelaria.

La similitud de las políticas económicas es notable en el G-3. En general, se puede afirmar que en los tres países se instrumentaron con cierta sincronía programas de ajuste estructural y de liberación económica encaminados a reducir el incremento de los precios, modernizar el aparato productivo y orientar la actividad económica hacia el exterior.

## MÉXICO

El T.L.C. del G-3 imprime una cierta particularidad a este Acuerdo y es la importancia incluso creciente, del comercio entre Colombia y Venezuela, que contrasta con la insignificancia del intercambio de ambos países con México.<sup>34</sup>

Sin embargo, entre estos países hay algunas semejanzas importantes, aunque los resultados no tanto, sobre todo en las políticas microeconómicas, por ejemplo en la lucha por reducir la inflación en México, se logró en tiempos recientes una fuerte disminución de la tasa anual. Colombia mantiene una ligera pero firme tendencia a la baja y Venezuela muestra aun muchos problemas.

También en la evolución reciente del P.I.B. existen claras diferencias. Mientras Colombia ha logrado reactivar y mantener el crecimiento de la economía desde 1991 en México tiende a disminuir y en Venezuela es muy irregular.

En la industria automotriz que es de los sectores de la economía más desarrollados, fue una de las dificultades en la negociación del Tratado ya que esta industria es más grande y desarrollada en México que en Colombia o Venezuela es decir, la diferencia cualitativa en la producción de automotores ya que no se fabrican modelos iguales ni operan las mismas marcas.

De tal forma para México es hoy de gran importancia la ampliación y el fortalecimiento de las relaciones con los países de Colombia y Venezuela, presentándose como una alternativa muy promisoría para el desarrollo del comercio exterior. La diversificación de mercados, la cooperación económica, el suministro de tecnología y la integración regional.

La diversidad de ambientes y circunstancias económicas que prevalecen entre estos países sudamericanos ofrece a México un vasto potencial para la realización de múltiples empresas conjuntas

La firma del T.L.C. del G-3 implica por decirlo de alguna manera institucionalizar la economía mexicana como una economía global. Dentro de esta estrategia, la mayoría de los sectores industriales no están preparados para la apertura comercial en uno de los países que se caracterizo por una amplia tradición proteccionista como lo es México. Muchos de estos sectores industriales se ven forzados a iniciar sus procesos de reestructuración productiva para mantener su presencia en el ámbito de las relaciones intercapitalistas. Otros, imposibilitados para hacerlo, cerraran sus fabricas y en el mejor de

---

<sup>34</sup> Las exportaciones de México hacia Colombia y Venezuela constituyen menos del 1% de su exportación total

los casos. Se dedicaran al comercio o a los servicios de aquella actividad en la que ellos tenían experiencia como productores

La entrada en vigor de este Tratado, podrá expresarse en la orientación de la acumulación, es decir, en la decisión de que, como, y donde invertir, y en el poder o la incapacidad del sistema económico nacional para lograr una integración productiva que contrarreste la profunda heterogeneidad de las diversas actividades agropecuarias, industriales y de servicios. También podrá manifestarse en un mayor o menor desarrollo relativo del aparato científico y tecnológico respecto a sus socios de Colombia y Venezuela.

Los pequeños y medianos productores tienen ante esto el reto de emprender una amplia transformación de sus procesos tecnológicos, productivos y organizativos, no sólo, para competir internacionalmente, sino para conservarse como industriales en su propio país, resistiendo la tentación de convertirse en intermediarios de los bienes que antes producían, como indican ya algunos casos.<sup>35</sup>

Los micro y pequeños industriales, muchos de ellos cercanos al sector informal, disponen de muy poco tiempo e información para pensar en las ventajas y desventajas de este Tratado. Algunos de sus productos salen al extranjero por medio de intermediarios (prendas de vestir, calzado, artículos de cuero, muebles, cerámica, artesanías, etc.).

Existen en México posiciones extremas frente al T.L.C. del G-3 que acentúan las ventajas o desventajas posibles de este instrumento, ya que por un lado, se sostiene que el

---

<sup>35</sup> México, Perspectivas de una economía Abierta. Colegio Nacional de Economistas, F.C.E. 1989. 330 p.

complemento de las economías será un detonador del crecimiento, como lo auguran los pronósticos oficiales, lo que permitiría dar atención a los rezagos sociales más importantes en materia de empleos y salarios, entre otros. En contra de ello se argumenta que, en las circunstancias sociopolíticas por las que atraviesa el país, los logros que pudieran alcanzarse favorecerían selectivamente a las empresas transnacionales y a las mexicanas que se vinculen con ellas, o logren competir en el mercado externo.

Un rasgo preocupante de fase de transición por la que atraviesan en México las relaciones entre el Estado, el capital y el trabajo, es la evidente contradicción entre los programas oficiales destinados a generar un aumento significativo y duradero de los niveles de productividad. El choque manifiesto entre las aspiraciones modernizadoras y las prácticas gubernamentales, sostenedoras del viejo sistema corporativo, no solo puede poner en peligro la realización de las ilusiones de mejoramiento creadas en torno al T.L.C. del G-3, sino incluso los avances logrados a través de una estrategia de modernización económica, de altos costos sociales y políticos.

En términos generales, es posible observar ciertas ventajas aprovechables en ciertos aspectos, de esta forma, la mano de obra no especializada es abundante y barata, México exporta productos que aprovechan este recurso, esto se detecta, por ejemplo, en el ensamblaje de productos que realizan las empresas maquinadoras, o bien, en el alto contenido de mano de obra, situación que unida a condiciones favorables de clima, propicia la exportación de flores y productos hortícolas, así también, los recursos mineros son abundantes y relativamente fáciles de explotar, la orografía y las condiciones geológicas del territorio mexicano presentan ventajas sobre Colombia y Venezuela en este renglón. El país siempre ha sido una zona de extracción de minerales; La explotación y

exportación de minerales industriales como la fluorita, la sal, el plomo, el cobre, el estaño y otros, constituyen importantes rubros de nuestra actividad económica. Esta ventaja de México es lo que ha mantenido una mayor consistencia durante toda su historia; y por último la existencia de una red de comunicaciones y transportes relativamente avanzada, ha permitido la integración de un mercado nacional, el cual con un mayor esfuerzo en los puntos de entrada y salida con el exterior, podría ser aprovechada para dar una ventaja adicional a las industrias y empresas establecidas en el territorio nacional.

Lo anterior puede considerarse como algunas de las ventajas que el país presenta, sin embargo, los beneficios potenciales de estas ventajas no se aplican a las empresas o industrias de forma automática. Ya que las ventajas por sí solas no son elementos que aseguren el éxito y la supervivencia de las empresas o de las industrias. Sólo a partir del momento en que las aprovecha una empresa o industrias, convierte a estas ventajas comparativas en sus propias ventajas competitivas.

Hay que considerar que el comercio intrarregional de México, Colombia y Venezuela ha crecido en el curso de esta década y también que el potencial exportador de los tres países se ha incrementado de manera importante, y que las preferencias que ofrece el Tratado del G-3 apenas empiezan a ser aprovechadas.

Y esta oportunidad que tiene México con este Acuerdo Comercial de poder diversificar sus exportaciones, para que no sea el mercado tradicional de Estados Unidos el único destino de las ventas de los productos mexicanos. Además se abre una posibilidad más de elegir el mercado más conveniente para adquirir materias primas y bienes finales, con la consiguiente ganancia en competitividad.

Además México, ante el compromiso de este Acuerdo Comercial, ofrece tanto a Colombia como a Venezuela la transferencia de tecnología (especialmente en las áreas de comunicación) y los flujos de inversión donde estos sectores pueden tener o tienen amplias posibilidades de expandirse a esos mercados de Sudamérica.

## COLOMBIA

La diversificación y crecimiento de los intercambios y cooperación económica con México y Venezuela son parte del interés de Colombia por suscribirse a este Tratado de Libre Comercio. Es interesante señalar que de acuerdo con los negociadores colombianos, la principal razón oficial para buscar un Acuerdo comercial con México consiste en evitar que Colombia quede en posición de desventaja frente a México para penetrar los mercados de Venezuela y Chile, que se abrirán a la competencia con México, y los cuales cuentan con las mejores perspectivas para las relaciones comerciales de la región.<sup>36</sup>

Además, ante la situación de estancamiento y crisis que presentan las negociaciones con el Grupo Andino, la posición del gobierno colombiano ha sido la de impulsar los Acuerdos Comerciales, en este caso el del Grupo de los Tres.

Por otro lado, Colombia también intensificó sus relaciones comerciales y económicas con otros países en los últimos años para reforzar la orientación al exterior de su economía. En este sentido se firmaron importantes Acuerdos de desgravación arancelaria con Ecuador, Bolivia y Chile.

.....

Con Venezuela se logró un Acuerdo de complementación económica, histórico en América Latina, ya que por primera vez dos países de la región establecen una Unión Aduanera efectiva, en vigor desde el 1 de enero de 1993. Es por esto, el interés de un acuerdo comercial de Colombia con México como una alternativa para el comercio

De esta forma, con el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, Colombia trata de diversificar y aumentar sus flujos de comercio sobre todo hacia México, ya que en Sudamérica no se han podido generar corrientes significativas de comercio en la región.

Con relación a México, Colombia tendría ventajas comparativas en industrias ligeras y en agricultura y desventajas en petroquímica, siderurgia, equipo de transporte y metalmeccánica.

## VENEZUELA

Como se ha dicho anteriormente el T.L.C. entre México, Colombia y Venezuela ha tenido un bajo porcentaje de comercio entre sus socios; sin embargo, las perspectivas que tiene Venezuela sobre este Acuerdo Comercial son variadas. Entre las ventajas que trae consigo este Tratado comercial para Venezuela se encuentra la diversificación de los productos venezolanos de tal forma que no solamente sea el sector petrolero el único factor exportable de Venezuela, siendo este país una nación tradicionalmente petrolera, el T.L.C. del G-3 es una buena oportunidad para que haya otros sectores de la economía venezolana que tengan la posibilidad de exportarse hacia Colombia y México.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Recordando que el Acuerdo de México con Chile entro en vigor en 1992, es de considerar al interés de Colombia por el T.L.C. del G-3.

<sup>37</sup> Actualmente el petróleo representa para Venezuela 75% de sus exportaciones totales.

Cabe destacar que la oportunidad de entrar a un nuevo mercado como sería el de México es también debido a la crisis por la que esta pasando el comercio en América del Sur, principalmente el Pacto Andino que es al cual pertenece Venezuela. Ya que el comercio entre Venezuela y Colombia es mayor que el comercio venezolano con los demás integrantes del Grupo Andino.

De esta manera, este T.L.C. del G-3 hace que haya flujos comerciales suficientes (sobre todo hacia México) para que no disminuya o en algunos casos desaparezca el comercio entre los integrantes de este Acuerdo Comercial, sobretodo la distancia que hay entre México y Venezuela y los costos que esto ocasiona para las exportaciones e importaciones venezolanas.

Si bien el comercio de México tradicionalmente se ha dirigido hacia América del Norte, especialmente con Estados Unidos, el gobierno de Venezuela con la firma del T.L.C. con México y Colombia, considera llevar relaciones más estrechas con México para de esta forma poder acceder al mercado de Estados Unidos.

Otra razón para la concertación de este Acuerdo Comercial por parte de Venezuela es la oportunidad de conseguir que fluya la inversión extranjera hacia este país por parte de Colombia, pero principalmente de México, con el fin de modernizar su economía y ampliar su capacidad productiva.

#### 4.4. LA BALANZA COMERCIAL DEL T.L.C. DEL GRUPO DE LOS TRES (MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA)

Como se ha dicho anteriormente las negociaciones comerciales internacionales tienen una dimensión estratégica y que las posibilidades de crecimiento de la economía mexicana dependen en buena medida de la incorporación del país a esas corrientes.

El acceso preferencial para los exportadores mexicanos, abierto por los Tratados de Libre Comercio, constituyen en el corto plazo "un aliado poderoso para mitigar los efectos de la crisis económica sobre la producción y el empleo"

Sin embargo el rezago estructural de la economía impide que muchas empresas puedan orientarse al mercado externo como una alternativa natural.

De una forma general, durante los primeros meses de 1995 las exportaciones totales ascendieron a 58.8 millones de dólares, monto 33% superior registrado en el mismo periodo del año pasado, mientras que las importaciones registraron una concentración de 7.7%.

Aunque todos los tipos de exportaciones aumentaron a tasas elevadas en Enero - Septiembre, dicho superávit de la balanza comercial fue producto esencialmente de la industria extractiva que a su vez estuvo determinado por el repunte de los precios de petróleo y por el sector agropecuario en tanto que la industria manufacturera contribuyó a reducir su déficit comercial en relación con 1994.

Las exportaciones no petroleras que sumaron 52 millones de dólares fueron 35 1% superiores a las registradas en el mismo periodo de 1994

Lo anterior señalado muestra una alza en el sector de las exportaciones conforme a años anteriores, de tal forma en lo referente a las relaciones económicas con Colombia y Venezuela han tenido también un considerable aumento.

En la relación México - Colombia a partir del 1° de Enero de 1995 aproximadamente el 40% de las exportaciones mexicanas están libres de arancel mientras que México lo hará 63% de las exportaciones colombianas, y con Venezuela acorde una desgravación gradual, de manera que todo el universo de productos queden libres de arancel a partir del 1° de Julio del año 2004.

En 1994 el comercio bilateral México - Venezuela ascendió a 471 mdd, mientras que el comercio México - Venezuela fue de 550 mdd, 26% y 29% mayor al mismo periodo de 1994 respectivamente.

En este periodo, las exportaciones mexicanas a Venezuela sumaron 379 mdd, lo cual significó un aumento del 118%, mientras que las exportaciones a Colombia alcanzaron 453 mdd, esto es un incremento de 48% respecto al mismo periodo de 1994.

En lo que se refiere a importaciones, en 1995 se importó de Venezuela 214 mdd, 28 04% menos que las realizadas en el mismo periodo de 1994. Por su parte, las importaciones procedentes de Colombia fueron 97 mdd, esto es una disminución de 19%.

Los principales productos exportados a Colombia y Venezuela fueron del orden de químicos, computadoras y petrolíferos. Así mismo los automóviles.

Por su parte los principales productos importados por México por ambos países son Feudoil, aluminio, éter, aleación de aluminio y gasolina.

Este mercado puede representar un gran potencial de exportaciones para México, las manufacturas que están cobrando importancia en nuestro país podrían ingresar con alta competitividad a esos países.<sup>38</sup>

Como se ha dicho anteriormente, con la firma de este Tratado de libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela y su entrada en vigor a partir de 1994 el comercio entre estos países no ha sido lo esperado, o por lo menos las expectativas que se mantenían con la entrada en vigor de este Acuerdo Comercial.

De ahí que el comercio de México hacia Colombia y Venezuela sea muy poco. Al igual que comercio de Colombia y Venezuela hacia México.

Así podemos observar las exportaciones de México a Colombia que fueron muy pocas o escasas y hasta en algunos casos no hubo exportaciones de algunos productos, tal es el caso de Unidades de Procesos Digitales donde no hubo exportaciones incluso hasta antes de la entrada en vigor de este Tratado como fue en los años 1991, 1992, 1993, 1994 y 1995, siendo hasta 1996 cuando se presenta un 3.3% de las exportaciones de este factor. Podemos mencionar algunos otros productos exportables a Colombia donde los

---

<sup>38</sup> Clavijo, Fernando. La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. F.C.E. #80, tomo 1, 1990, 489 p.

productos mexicanos tienen un bajo promedio de exportación como son el dióxido de manganeso con 0.9% en 1996 porque en años anteriores no hubo comercio de este producto (ver cuadro número 14).

Aun cuando el comercio de México hacia Colombia es mínimo, los productos que se han exportado con destino a ese país han sido hilos, cables con un promedio de 0.2% en 1994, 3.8% en 1995 y 4.8% en 1996; maquinas totalmente automáticas con 0.7% en 1995 y 2.8% en 1996; algunos medicamentos con 0.6% en 1994 1.3 en 1995 y 2.8 en 1996.

De esta manera el comercio de México con Colombia no ha sido lo suficientemente relevante, ya que los productos exportables no han tenido un porcentaje en promedio favorable, de tal forma que los productos han tenido un aumento de 1% en algunos casos, porque en otros casos ha habido una disminución del producto exportable, también del 1% con respecto a años anteriores a 1996, incluso en años hasta antes de la firma y entrada en vigor de este Tratado Comercial del Grupo de los Tres.

El comercio de México hacia Colombia es mínimo y en promedio no se ha visto un aumento significativo, pero en lo referente a las importaciones de Colombia hacia México no cambia mucho el panorama, ya que el comercio en este aspecto sigue siendo muy poco

El comercio que se daba aún antes de la firma del T.L.C. de México con Colombia y Venezuela era poco, con la puesta en marcha de este Acuerdo Comercial las importaciones procedentes de Colombia no variaron mucho en promedio.

EXPORTACIONES A COLOMBIA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	%	%	%	%	%	%
Tereftalato de Dimetilo	26.9	18.8	17.4	17.4	19.2	12.1
Hilos, cables	0.0	0.3	0.0	0.2	3.8	4.8
Unidades de Procesos Digitales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3
Maquinas totalmente automáticas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	2.8
Medicamentos	0.0	0.2	0.1	0.6	1.3	2.8
Armarios, Arcones (cofres)	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	2.4
Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7
Libros, folletos e impresos	2.4	1.5	2.1	2.0	1.8	1.7
Acido tereftalico y sus sales	5.6	3.2	2.6	2.9	3.1	1.3
Compresas y Tampones higiénicos, pañales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.3
Dioxido de Manganeso	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Tractores	0.0	0.0	0.0	0.6	0.3	0.8
Almidón de maíz	0.0	0.1	0.4	0.5	0.2	0.7
Tejidos fabricados	0.0	0.0	0.0	1.4	1.2	0.7
Garbanzos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.6
Partes y accesorios de vehículos	0.1	0.0	0.1	0.4	0.4	0.6
Penicilina y sus derivados	0.3	0.6	0.8	0.2	0.4	0.6
Bombonas (Damajuanas), botellas, frascos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.5
<b>Total</b>	<b>35.3</b>	<b>24.7</b>	<b>23.5</b>	<b>26.3</b>	<b>33.8</b>	<b>39.6</b>

Hay productos importados de Colombia que no aumentaron en cantidad en comparación a años anteriores a la firma del Tratado, como sería, por ejemplo las cifras sintéticas con 1.1% en 1991 y 1.0% en 1996, así como también hay importaciones que aumentaron aunque no de una forma considerable pero que sin embargo refleja que ha habido un intercambio. Podemos mencionar, de esta manera a algunos aceites que pasaron de 1.5% en 1994 al .8% en 1996; resinas de 0% en 1994 a 0.9% en 1996; hachas y herramientas similares de 1.0% en 1994 a 2.5% en 1996; carboximetilcelulosa y sus sales de 1.9% en 1994 a 0.7% en 1996 entre otras (ver cuadro número 15).

Es también necesario mencionar que si hubo algunas importaciones procedentes de Colombia a México en que hay un aumento significativo en comparación a años anteriores a la firma del T.L.C. del Grupo de los Tres como sería el azúcar de caña o de remolacha, que paso de un 0% en 1991 a 3.7% en 1994 a un 11.5% en 1996; así como también a los insecticidas, raticidas y fungicidas que tuvieron un 5.1% en 1993 aun 10.8% en 1996.

Las importaciones colombianas a México, aún cuando han aumentado en comparación a años anteriores todavía sigue siendo muy irrelevante dentro del marco de un Tratado de Libre Comercio, sin embargo según expectativas que tienen algunos empresarios de Colombia de aumentar su comercio con México en los próximos años a fin de aprovechar el mercado que ofrece México a sus importaciones.

Por otro lado, en cuanto al segundo socio comercial de México en el T.L.C. del Grupo de los Tres, Venezuela ha sido un país exportador de petróleo en América Latina, este ha sido su principal producto para el desarrollo de su economía. De ahí que sus exportaciones no sean en la cantidad esperada por lo menos con México, ya que con

IMPORTACIONES PROCEDENTES DE COLOMBIA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	%	%	%	%	%	%
Azúcar de caña o de remolacha	0.0	0.0	0.0	3.7	0.0	11.5
Insecticidas, raticidas, fungicidas	10.2	5.5	5.1	5.8	6.2	10.8
Impresos en español	5.0	8.8	8.5	9.1	8.3	5.0
Medicamentos	0.0	0.0	0.0	0.2	0.5	4.9
Impresos en español	11.5	11.5	9.7	10.6	5.7	3.4
Insecticidas, raticidas, fungicidas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.7
Hachas, hocinas y herramientas similares	0.3	0.5	0.8	1.0	0.9	2.5
Aceites en bruto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	2.5
Coques y Semicoques de hulla, ligneto o turba	0.0	0.0	9.1	0.0	2.0	2.1
Herbicidas	0.0	0.4	1.1	0.7	0.9	2.1
Aceites en bruto	0.0	0.0	0.0	1.5	0.7	1.8
Medicamentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	1.7
Licuadoras, trituradoras	0.0	1.1	1.1	1.8	2.4	1.4
Cables, trenzas y eslingas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4
Cuadernos	0.1	1.7	2.2	2.1	2.1	1.1
Artículos para el transporte	0.1	0.3	2.4	2.3	2.4	1.0
Poliésteres	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Resinas de Politereftalato de etileno solubles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Papel	0.0	0.0	0.4	0.0	2.1	0.9
Bisutería	0.0	0.0	0.1	0.1	0.4	0.8
Champúes	0.0	0.0	0.1	0.5	1.6	0.8
Ropa de tocado o cocina de tejido en bucles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8
Carboximetilcelulosa y sus sales	3.3	2.6	2.9	1.9	0.0	0.7
Papel Carbón	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7
Camisas para hombres o niños	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.7
Acido Salicílico	0.2	0.0	0.0	0.5	0.5	0.6
<b>Total</b>	<b>30.7</b>	<b>32.4</b>	<b>43.5</b>	<b>42.1</b>	<b>37.5</b>	<b>63.8</b>

Colombia el gobierno de Venezuela ha tenido una relación económica más estrecha, dada su ubicación geográfica y porque pertenecen al Pacto Andino.<sup>39</sup>

Las importaciones que proceden de Venezuela hacia México han sido muy pocas, aún cuando ha habido algún aumento en el último año, sin embargo con algunos productos el aumento ha sido pobre. De tal forma algunas importaciones han subido un poco su promedio como serían las importaciones de menajes de casa de 0% en 1991 a un 0.7% en 1995 a un 0.4% en 1996 o como las partes para la fabricación de autopartes con 0.2% en 1991 a un 1.7% en 1995 para pasar a un 1.8% en 1996; también tenemos los productos ferreos de un 0% en 1991 para pasar hasta 1995 con un 0.7% y aumentar en 1996 a un 1.4% en promedio (ver cuadro número 16).

También es necesario mencionar de algunas importaciones en que si hubo un aumento considerable como sería el aluminio con 0% en 1995 para alcanzar un 12.1% en 1996, ó los aceites de petróleo con 0% en 1995 para aumentar a un 9.6% en 1996.

Sin embargo, aún cuando hubo un aumento significativo en algunas importaciones de Venezuela con México, el comercio en términos generales de las importaciones hacia México ha sido muy pobre, aun antes de la entrada en vigor de este T.L.C.

Como anteriormente se ha dicho, aún cuando el comercio entre México Colombia y Venezuela ha sido muy poco, las expectativas para un crecimiento de forma considerable son muchas. Las exportaciones que hace México hacia Venezuela se encuentran en

---

<sup>39</sup> Una Nueva Estrategia Internacional, Revista Nexos · 207 Marzo, 1995, pág. 53-59

IMPORTACIONES PROCEDENTES DE VENEZUELA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	%	%	%	%	%	%
Aluminio en bruto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.1
Aceites de petróleo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.6
Aluminio en bruto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.1
Lingote de Aluminio con pureza mínima de 99.7%	11.5	21.7	34.4	22.5	15.9	4.9
Ferraleaciones	0.0	0.0	0.0	0.6	3.2	2.7
Oxido de Aluminio (Aluminio Anhidra)	0.1	0.0	0.0	0.0	3.5	2.4
Metanol (Alcohol Metílico)	0.0	0.0	0.0	4.0	3.3	2.3
Partes para la fabricación de autopartes	0.2	0.0	0.1	0.8	0.8	1.8
132 Semillas de Sésamo (Ajonjolí)	0.7	0.2	0.8	0.6	0.7	1.4
Fundición en bruto sin alear	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3
Urea, incluso en disolución acuosa	0.0	0.0	0.6	2.8	0.0	1.3
Ron	0.3	0.0	0.4	0.7	0.5	1.1
Amoníaco Anhidro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Dioxido de Silicio o Silica Gel	0.0	0.0	0.1	0.3	0.3	0.8
Tejidos impregnados	0.0	0.0	0.0	0.5	0.4	0.8
Partes y accesorios	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6
Partes y accesorios de vehículos	0.0	0.1	0.0	0.0	0.7	0.5
Importación de monajes de casa	0.0	0.0	0.3	0.4	0.7	0.4
<b>Total</b>	<b>12.8</b>	<b>22.0</b>	<b>36.7</b>	<b>33.2</b>	<b>30.0</b>	<b>51.0</b>

circunstancias similares a sus importaciones de México con Colombia y Venezuela, muy poco comercio y hasta en ocasiones irrelevante.

No obstante hay exportaciones de México a Venezuela en que sí aumentaron con la firma del Tratado de Libre Comercio, tal vez no en proporción a lo esperado pero que sí se significó por su aumento. Tal es el caso por ejemplo de Tubos y Perfiles que en el periodo de 1994 Y 1995 era 0% de exportaciones para alcanzar en 1996 un 8.0% y también algunos medicamentos con 1.9% y 1.6% en 1994 y 1995 respectivamente para aumentar a un 2.5% en 1996. (ver cuadro número 17)

También podemos mencionar a las Unidades de Procesos Digitales en donde no hubo ventas a Venezuela en el periodo 1991-1995 y no fue hasta el año 1996 en donde hubo un comercio del 1.8%.

La tendencia que presentan las exportaciones mexicanas a Venezuela en comparación a años anteriores, incluso antes de la firma de este T.L.C. del Grupo de los Tres, es de un aumento, que sin embargo no es el esperado por México a la luz de un Acuerdo Comercial.

En este contexto, de las importaciones y exportaciones entre México, Colombia y Venezuela la balanza comercial no es favorable o por lo menos no es suficientemente significativo el superávit de la balanza comercial en algunos años anteriores y posteriores a la firma del T.L.C. del Grupo de los Tres.

EXPORTACIONES A VENEZUELA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	%	%	%	%	%	%
Tubos y perfiles huecos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.0
Acido tereftalico y sus sales	8.5	8.2	5.5	14.3	11.6	5.3
Medicamentos	0.2	0.4	0.6	1.9	1.6	2.5
Unidades de Procesos Digitales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8
Maíz	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	1.3
134 Libros, folletos e impresos	2.7	2.0	5.0	2.5	1.5	1.2
Partes y accesorios de vehículos	0.0	0.6	0.8	0.8	0.3	1.1
Dioxido de Manganeso	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
Isocianatos	2.7	2.1	1.1	0.9	1.0	0.9
Compresas y Tampones higiénicos, pañales	1.4	0.0	0.0	0.0	0.5	0.8
Tereftalato de Dimetilo	2.7	1.9	0.7	0.9	1.6	0.6
Dentríficos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.6
Sulfato de disodio	0.0	0.3	1.6	0.6	0.3	0.5
Total	18.2	15.5	15.3	21.9	19.5	25.5

De esta forma, como se ha dicho anteriormente, el comercio entre México con Colombia y Venezuela ha sido muy escaso, y se refleja aun más teniendo un Tratado de Libre Comercio entre estos tres países. Sin embargo, es necesario anotar que México tiene un mayor comercio con Colombia que con Venezuela, así entre los productos más dinámicos se destacan los minerales, las confecciones, los productos metálicos y la maquinaria. Esto se debe entre otros factores a la evolución del tipo de cambio bilateral y al gran dinamismo de la economía mexicana que según el gobierno colombiano son en buena parte los responsables de ese mayor intercambio comercial con respecto a Venezuela.

También, dejando de lado el factor del petróleo, en los últimos años, en promedio, Colombia y México compraron a Venezuela (en conjunto) casi 1 400 millones de dólares anuales de productos no tradicionales; esto representa una tercera parte del total de dichos productos que exportó Venezuela en esos dos años, y 12 veces lo que vendió a los cuatro países que integran Mercosur. Asimismo las exportaciones no tradicionales (que hace Venezuela a sus socios del Grupo de los Tres representa más del doble de las que realiza a todos los países (sumados) de la Unión Europea (ver cuadro número 18).

Históricamente, Venezuela ha registrado superávit comercial con sus socios del Grupo de los Tres, el cual acumulado, asciende en los últimos años a casi 2.000 millones de dólares. Esto es importante, considerando que Venezuela no vende cantidades apreciables de petróleo a México y Colombia <sup>40</sup>(ver cuadro número 19).

---

<sup>40</sup> Es por lo que este Tratado Comercial para Venezuela representa la oportunidad de intensificar su comercio con México y Colombia.

BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

AÑO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones	152,467	218,809	238,837	306,011	453,455	438,150
Importaciones	49,714	72,601	83,994	121,046	97,458	97,021
Balanza Comercial	102,753	146,208	154,843	184,965	355,997	341,129
<sup>136</sup> Comercio Total	202,181	291,410	322,831	427,057	550,913	535,171

BALANZA COMERCIAL CON VENEZUELA (REPUBLICA DE )  
COMERCIO TOTAL

AÑO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones	121,407	200,543	228,034	173,791	379,582	423,607
Importaciones	140,449	201,917	226,929	297,415	214,005	234,015
Balanza Comercial	(19,042)	(1,374)	1,105	(123,624)	165,577	189,592
<sup>137</sup> Comercio Total	261,856	402,460	454,963	471,206	593,587	657,622

Colombia, de manera consistente, registra déficit comercial con sus socios del Grupo de los Tres, sin embargo gracias a la expansión de sus mercados en Venezuela, dicho déficit se ha reducido significativamente. 1.124 millones de dólares en 1994, a 712 millones en 1996 (40%% menos en los dos últimos años)

La persistencia de dicho déficit puede ser explicada por la competitividad que han alcanzado algunos productos mexicanos y venezolanos, y por las propias características de la economía colombiana. Al respecto vale recordar que Colombia es un importador de vehículos; en los casos de México y Venezuela, en 1995, las importaciones respectivas sumaron 349 millones de dólares, casi una tercera parte del déficit total registrado por Colombia en ese año. También es significativo el sector de computadoras y conductores eléctricos, en los cuales México ha logrado captar importante papel en el mercado internacional, lo que se ve reflejado en el comercio trilateral, ya que en 1995 Colombia importó de México más de 22 millones de conductores eléctricos.

Como se menciono anteriormente, México participa con una proporción menor del intercambio comercial en el T.L.C. del Grupo de lo Tres. Sin embargo, ha registrado saldos comerciales positivos y crecientes con sus socios de Colombia y Venezuela de una forma moderada, que hacen considerar este mercado como un espacio económico de oportunidades que pueden ser aprovechadas en un futuro cercano (ver cuadro número 20).

SALDOS DE MÉXICO, VENEZUELA Y COLOMBIA EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DEL  
GRUPO DE LOS TRES. (1993-1996)  
(MILES DE MILLONES)

CONCEPTO/AÑO		MÉXICO	VENEZUELA	COLOMBIA
	1993			
	Exportaciones	474	1,135	550
	Importaciones	305	685	1,169
	Saldo	169	450	(619)
	1994			
	Exportaciones	514	1,590	525
	Importaciones	378	602	1,649
139	Saldo	136	988	(1,124)
	1995			
	Exportaciones	805	1,499	909
	Importaciones	271	1,171	1,771
	Saldo	534	328	(862)
	1996			
	Exportaciones	788	1,294	779
	Importaciones	293	1,077	1,491
	Saldo	495	217	(712)
Suma de Saldos		1,334	1,983	(3,317)

## PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

México ofrece a Venezuela y Colombia la oportunidad de ingresar a un importante mercado en expansión que es complementario de la producción de sus socios en el Acuerdo del Grupo de los Tres.<sup>41</sup>

Las potencialidades de este mercado se proyectan sobre importantes sectores de la economía venezolana como el metalúrgico (en especial siderúrgico y el sector aluminio) y sus manufacturas; papel, alimentos y algunos productos petroquímicos. Así, se puede citar dos ejemplos concretos: en 1995 las compras de aluminio sin alear que hizo México a Venezuela (60 millones de dólares), representaron dos terceras partes del total de importaciones mexicanas de dicho producto; ese mismo producto; ese mismo año, las compras mexicanas de éter, a Venezuela (34 millones de dólares), representaron casi 40% de las compras totales que México hizo de dicho producto en el mundo. Igualmente, los productos colombianos han logrado captar nuevos nichos del mercado mexicano, a ello corresponden las compras mexicanas de diccionarios y enciclopedias procedentes de Colombia (5 millones de dólares) que en 1995 representaron una cuarta parte de las importaciones mexicanas en dicho renglón.

Esto es un indicativo de las posibilidades de complementación económica entre los países del Grupo de los Tres, no sólo para satisfacer los mercados internos, sino para incrementar su presencia en otros mercados.

---

<sup>41</sup> El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial. Revista Comercio Exterior. Vol. 44. Jul-Dic 1994

Hay que considerar que actualmente las exportaciones mexicanas de automóviles, camiones y autopartes superan los 18 mil millones de dólares, y las de aparatos eléctricos y electrodomésticos ascienden a 20 mil millones de dólares. Al mismo tiempo, las importaciones mexicanas de productos siderúrgicos y minerometalúrgicos (componentes básicos en la producción de automóviles y electrodomésticos, en los que tiene ventaja competitiva Venezuela) ascendieron a más de 6 mil millones de dólares.

Paralelamente el Tratado de México, Colombia y Venezuela abre posibilidades apenas previstas para lograr una interacción y complementación efectivas entre los tres países a través del flujo de inversiones productivas. Como ya se menciona, la inversión mexicana directa en Colombia y Venezuela, actualmente se acerca a los 1.400 millones de dólares, ubicada en los sectores del cemento, alimentos, construcción, autopartes, manufacturas, turismo, etc. Se espera que en el corto plazo dicha inversión se incremente, de hecho, es conocida la activa participación de México en diversos procesos de privatización, así como en distintas licitaciones internacionales para obras de infraestructura, entre las cuales destaca la carretera Caracas - La Guaira, y la Presa de Caruachi.

Por su parte, México ofrece también grandes posibilidades a los inversionistas de Venezuela y Colombia en áreas como la siderurgia, la distribución de gas y la petroquímica secundaria, por mencionar solo algunas de las más importantes.

En este contexto, en el curso de los últimos años, tanto México, Venezuela y Colombia han mantenido (sin variaciones significativas) su participación relativa en el

mercado subregional que integran actualmente en orden de magnitud Venezuela y Colombia, respectivamente, con 41% del total, y México con 18% (ver cuadro número 21).

Algunas cifras preliminares informan que en el año de 1996 no fue favorable par el Grupo de los Tres, ya que el comercio trilateral se redujo aproximadamente en 14%. México, por su parte, mantuvo prácticamente el nivel de comercio que había alcanzado en 1995 (ver cuadro número 22).

Sin embargo, considerando algunas perspectivas que se proyectan de manera conservadora se refieren a que el comercio intrarregional del Grupo de los Tres, superará los 4 000 millones en breves años, y que en el primer lustro del próximo siglo podría alcanzar un nivel superior a los 5.000 millones de dólares (una tasa anual acumulativa del 10% en el curso de los próximos cinco años) según los gobiernos de México, Colombia y Venezuela.

En el promisorio entorno hemisférico (entre el T.L.C. del Grupo de los Tres y el Mercosur), Venezuela, y Colombia son parteaguas y ámbito de equilibrio geoeconómico (inclusive político), en el cual confluyen y se proyectan los principales esquemas de integración subregional.

Finalmente, cabe recordar que Venezuela y Colombia se extienden en un espacio continuo que, al mismo tiempo, es andino, amazónico, caribeño, y bolivariano, integrado al Grupo Andino, integrados al Grupo de los Tres, e insistentemente "solicitados" para su incorporación al Mercosur. En este contexto es que los gobiernos de cada uno de los tres países que integran este Tratado Comercial, el futuro de este Acuerdo figura entre los más

PARTICIPACION POR PAÍS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL  
DEL GRUPO DE LOS TRES.

1993-1996

	1993		1994-1995		1996	
PAÍS	COMERCIO TOTAL	%	COMERCIO TOTAL	%	COMERCIO TOTAL	%
México	779	18	2,157	17.7	1,081	19
Venezuela	1,820	42	4,950	41.5	2,270	41
<sup>1</sup> / <sub>3</sub> Colombia	1,719	40	5,041	40.8	2,371	40
Total	4,318	100	12,148	100	5,722	100

COMERCIO INTRARREGIONAL DEL GRUPO DE LOS TRE, 1993-1996  
 PRODUCTOS NO TRADICIONALES.\*  
 (MILLONES DE DOLARES)

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR	1993	1994	1995	1996	CRECIMIENTO HACIA PAIS	1993-1996 HACIA G-3
México	Colombia	215	185	362	386 (**)	80%	66%
	Colombia	259	329	453	402 (**)	55%	
Venezuela	México	225	270	181	205 (**)	-9%	14%
	Colombia	910	1,320	1,318	1,089	20%	
Colombia	Venezuela	470	417	819	691	47%	41%
	México	80	108	90	88	10%	
Total	G-3	2,159	2,629	3,223	2,861		

Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI, con datos de Banco de México

\* No se incluye petróleo ni mineral de hierro.

promisorios en América Latina como compromiso de integración y complementación económica y con sus políticas de diversificación de sus exportaciones y su activa participación en organismos internacionales.

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIÓN

La propuesta económica hasta antes de los años treinta estaba sustituida en gran medida en el campo mexicano y no fue hasta la Segunda Guerra Mundial que bajo circunstancias favorables permitieron el avance hacia un proceso de desarrollo industrial con la creación de nuevas industrias y el apoyo estatal en base a la construcción de infraestructura iniciándose con esto un periodo de sustitución de importaciones.

Considerando que no era posible lograr el desarrollo de nuevas actividades industriales sin recurrir al control temporal de las presiones competitivas de las importaciones.

Es así como en esos primeros años las restricciones comerciales se imponían adoptando como criterio la existencia y disponibilidad de sustitutos nacionales. Pero fue hasta principios de la década de los setenta que este Modelo de sustitución de importaciones daba señales de agotamiento como resultado de una serie de problemas de carácter estructural que este Modelo traía consigo como la excesiva orientación hacia el mercado interno, la incapacidad de generar divisas en cantidades compatibles con las necesidades de importación, la falta de competitividad e incapacidad para generar suficientes empleos además de un aparato productivo ineficiente que impuso altas cuotas al consumidor desaprovechando las oportunidades que ofrecían los mercados internacionales en ese momento.

Pero es durante la década de los ochenta donde se ponen de manifiesto los problemas estructurales de la economía mexicana de años anteriores, debido a la baja del

precio internacional del petróleo y el alza sin precedentes de las tasas de interés en los mercados mundiales generando las llamadas crisis recurrentes que desalientan la productividad y propician una asignación ineficiente de recursos además de un rezago tecnológico.

Fue durante esta década que bajo el contexto anterior se comienzan a dar propuestas de un nuevo modelo estructural del Estado a la problemática que representaba durante esta década era la planificación así como la necesidad de políticas que lleven a cabo el acceso del país a esas nuevas corrientes económicas y comerciales del mundo. Los cambios que están teniendo lugar en el comercio internacional con la integración en bloques económicos hace necesario considerar estrategias, que permitan negociar sin desventaja alguna ante estos ante estos bloques comerciales.

Ante esta situación, la firma de Tratados Comerciales establece las bases para un comercio justo, equilibrado y no discriminado, de tal forma que los Tratados que se han llevado a cabo con Estados Unidos y Canadá, Bolivia, Costa Rica y con Colombia y Venezuela garantizarían el libre comercio de los exportadores mexicanos a estos mercados; sin embargo, considerando que el mercado de Estados Unidos ha sido tradicionalmente el destino más importante para el comercio mexicano, debe buscarse en profundizar los esfuerzos para el acceso estable y permanente de los productos mexicanos a otros destinos comerciales como por ejemplo Colombia y Venezuela.

Aún cuando el comercio de México con estos dos países representa un porcentaje mínimo contrariamente al esperado con la firma de este T.L.C. del Grupo de los Tres de México, Colombia y Venezuela; constituyen una buena oportunidad para diversificar las

exportaciones mexicanas y no estar dependiendo de un solo mercado. Estableciendo también proyectos de inversión y coinversión en los que participen los gobiernos y los distintos sectores de la sociedad, siendo los proyectos más factibles los industriales con perspectivas exportadoras, que generan empleo y que pueden constituirse en un verdadero cambio del desarrollo económico y social.

Aun cuando ha habido un crecimiento del comercio triateral considerando los años que tienen de haberse suscrito el Tratado del Grupo de los Tres, y a pesar de que se han registrado en los países socios, crisis económicas, desajustes sociales y eventos políticos que integran un entorno desfavorable para el desarrollo de este Acuerdo; la nueva política exterior de México "abierto a todos los mercados", buscando ante todo la interacción a la economía mundial y, como secuela la integración con, América Latina. Esta nueva política de integración de México con países latinoamericanos se ha traducido en la suscripción de Tratados Comerciales.

Las Iniciativas emprendidas para la celebración de Acuerdos Comerciales, en este caso el del Grupo de los Tres de México, Colombia y Venezuela, persigue abrir mercados a las empresas mexicanas no aptas para participar en el intercambio con Estados Unidos y Canadá (dentro del T.L.C. de América del Norte) y que tienen o podrían tener posibilidad de penetración en mercados de Colombia y Venezuela.

Si bien es un hecho, que entre los tres países existen diferencias notables, estas pueden ser un factor para que en conjunto alcancen un notable desarrollo y lograr penetrar a otros mercados que individualmente les sería más difícil penetrar

Además, les permitiría tanto a Venezuela y Colombia, a través de Acuerdos Comerciales permitiéndoles gozar en un momento dado de los beneficios del T L C de América del Norte, incorporándose a la "Iniciativa de las Américas" con el apoyo de los Estados Unidos

Por otro lado se pone en evidencia con la firma de Tratados Comerciales como el de México, Colombia y Venezuela el significado real de este tipo de Acuerdos, ya que se tiene una idea confusa acerca de como integrarse a la globalización y esta es una forma de hacerlo. Creyendo que con el Libre Comercio habrá beneficios automáticos, esperando de esta manera la expansión automática de las exportaciones, el flujo de capitales y la conversión hacia la competitividad internacional.

Por tal motivo es necesaria una real y efectiva promoción de las exportaciones mexicanas para aprovechar las oportunidades que ofrece este Tratado Comercial ya que tradicionalmente la promoción de exportaciones se ha vinculado solo al mercadeo de productos, al diseño de un catálogo o a la participación en ferias especializadas. Siendo que el concepto moderno de promoción es integral, pues supone también el apoyo exportador en la producción misma para el diseño y adaptación de la oferta exportable, la asistencia técnica y la asistencia para la gestión.

Establecer un aumento en las exportaciones mexicanos hacia Colombia y Venezuela, aprovechar las ventajas comparativas así como instrumentar mecanismos creativos que permitan reactivar estas relaciones comerciales es una necesidad para el aprovechamiento que la firma de este Tratado trae consigo para convertir de esta manera este mercado en un punto importante para los productos mexicanos.

## BIBLIOGRAFIA

1 - Aspe Armella, Pedro

EL CAMINO MEXICANO DE LA TRANSFORMACION ECONÓMICA.

Editado por EL COLEGIO DE MEXICO, 1994

321 Pags

2. - Balassa, Bela

TEORIA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

Editorial UTAHA, 1964.

180 Pags

3. - Bendix, Reihard

LA IDEOLOGIA DE LA INDUSTRIALIZACION

Editorial MORRORTU, 1979

160 Pags.

4 - Brunner, J.J.

CULTURA Y MODERNIZACION EN AMERICA LATINA

Revista: Mundo: Problemas y confrontaciones.

Vol. 1,2 México 1987.

5 -Cardoso, Ciro

MEXICO EN EL SIGLO XIX. (1821-1910). HISTORIA ECONOMICA Y DE LA ESTRUCTURA SOCIAL

EDITORIAL NUEVA IMAGEN. 1981, Pag. 49

140 pgs

6 - Casarí José.

LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL.

Lecturas del Trimestre Económico Num 80, Tomo 1

Editado por FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1990.

387 Pags.

7.- Clavijo Fernando, Casarí José

LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL.

Lecturas del Trimestre Económico # 80, tomo 2

EDITORIAL FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1990.

489 Pags.

8 - COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS

MEXICO PERSPECTIVAS DE UNA ECONOMÍA ABIERTA.

EDITORIAL FONDO DE CULTURA ECONOMICA 1989.

330 Pag.

9 - Colom Canellas, Antoni.

SOCIOLOGIA DE LA EDUCACIÓN Y TEORIA GENERAL DE LOS SISTEMAS

EDITORIAL SIGLO XXI, 1989.

234 Pags.

10 - Cuadernos Agrarios - Neoliberalismo y Campo

LA MODERNIZACION EN CRISIS: ANALISIS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. UN BALANCE DE LA POLITICA SA-LINISTA PARA EL CAMPO- ENERO-DICIEMBRE

EDITORIAL NUEVA EPOCA, 1994

11.- De la Garza. Luis Alberto.

ALGUNOS PROBLEMAS ENTORNO A LA FORMACION DEL ESTADO MEXICANO EN EL SIGLO XIX.

EN: ESTUDIOS POLITICOS, EL ESTADO MEXICANO EN EL SIGLO XIX. Vol.2

Abril - Junio. 1983

Pags 15-26.

- 12 Dell, J  
BLOQUES DE COMERCIO Y MERCADOS COMUNES.  
EDITORIAL FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1973,  
240 Pags
- 13 - Dobb, Maurice.  
ESTUDIOS SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO.  
EDITORIAL SIGLO XXI, 1970  
190 Pags .
- 14.- El Colegio de México  
INDUSTRIA, COMERCIO Y ESTADO: ALGUNAS EXPERIENCIAS EN LA CUEN-  
CA DEL PACIFICO  
Editado por El Colegio de México, 1989.  
295 Pags
- 15 - El Colegio de México.  
MEXICO ANTE LA CUENCA DEL PACIFICO.  
ALTERNATIVAS PARA EL FUTURO  
Editado por: El Colegio de México  
385 pags
- 16 - Clavijo Fernando, Casar I. José.  
LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL.  
LECTURAS DEL TRIMESTRE ECONOMICO. #80, tomo 1.  
EDITADO POR EL FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1990. 489 Pags
- 17 - El Colegio de México  
MEXICO HACIA EL AÑO 2000, DESAFIOS Y OPCIONES  
Editado por. El colegio de México, 1993.  
354 pags

18 - Foiker, Frobel.

LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Editado poro El Colegio de México, 1979.

220 Pags.

19 - Gereffi, Gary.

LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA Y EN ASIA  
ORIENTAL.

Editorial Mimeo, 1987.

180 Pags.

20 - Guillen, Arturo. BLOQUES REGIONALES Y GLOBALIZACIÓN DE LA ECO-  
NOXIA. Revista de comercio Exterior.

Pag. 21.

21 - Huerta, Arturo.

LA ECONOMIA MEXICANA, MAS ALLÁ DEL MILAGRO.

Ediciones de Cultura Económica, 1987.

205 Pags.

22 - Hobsbawna Erick. ENTORNO A LOS ORIGENES DE LA REVOLUCION IN-  
DUSTRIAL. Editorial Siglo XXI, 1973.

177 Pags.

23 - Kate, Adrian.

LA POLITICA DE PROTECCIÓN EN EL DESARROLLO  
ECONÓMICO DE MEXICO

Editado por. El Colegio de México, 1980.

286 Pags.

- 24.- Lemus Arriaga. Maria de la Luz  
T L.C PRECARIZACION Y DESEMPLEO.  
Periódicos El Cotidiano, Enero-Febrero 1995, # 67  
U A M A2CAPOTZALCO  
Pags. 8-15.
- 25.- López Pedro,  
CRISIS Y REGULACION DEL ESTADO MEXICANO,  
EN CRISIS DEL CAPITALISMO.  
Editorial siglo XXI 1984.  
233 Pags.
- 26 - Navarro López, Javier  
LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL  
PARA EL DESARROLLO DE MEXICO.  
Editorial Diana, 1982.  
220 Pag.
- 27 - NossBawn, Bruce.  
EL MUNDO TRAS LA ERA DEL PETROLEO.  
Editorial Planeta, 1985.  
180 Pags
- 28 - Ortiz Wadaymar Arturo.  
POLITICA ECONÓMICA DE MEXICO 1982-1994,  
DOS SEXENIOS NEOLIBERALES,  
Editado por EL COLEGIO DE MEXICO,  
315 Pag
- 29.- Parson Falcón, Jhon.  
EL SISTEMA SOCIAL

Editorial Siglo me 1985

187 Pags

30 - Perez, Carlota

LAS NUEVAS TECNOLOGIAS UNA VISION DE CONJUNTO. EN: LA TERCER  
REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Editorial Gel-Rial, 1987.

31 - Potash A, Robert

EL BANCO DE AVIO DE MEXICO, EL FOMENTO A LA INDUSTRIA DE -1821-  
1846

Editorial Fondo de Cultura Económica, 1959, Pag. 19

105 Pags.

32.- Revista de Comercio Exterior.

EDICION ESPECIAL EL GRUPO DE LOS TRES VISCISITUDES DE UNA NE-  
GOCIACIÓN COMERCIAL.

vol 44, Julio-Diciembre 1994.

33.- Reyes Trejo, Saúl.

EL FUTURO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO. .

Editado por El colegio de México, 1990.

318 Pag8

34.- Sotelo Valencia, Adrian. MEXICO DEPENDENCIA Y MODERNIZACION.

Editado por: El colegio de México, 1985.

318 Pag.

35 - Szeckel, Gabriel.

UNA NUEVA ESTRATEGIA INTERNACIONAL.

Revista Nexos # 207, Marzo 1995.

Pag. 53-59