

16
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON**

Paginación Discontinua

**EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA
ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA FRENTE A
AMERICA LATINA.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :**

JAVIER GARCIA ZAMUDIO
Gerardo Resendiz Mejia

ASESOR: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ



MEXICO, D. F.

261638 1998.

1998 JUN 10 10:53 AM



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:

Dolores Zamudio Norberto y
Ricardo García Ordoñez.

A mi hermano:

Ricardo García Zamudio.

Por su apoyo e interés en la conclusión de esta obra.

AL LICENCIADO:

Rodolfo Villavicencio López.

Asesor de la Tesis, por su colaboración y dedicación a
lo largo de este trabajo.

A LA ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES CAMPUS ARAGON

Por contar con un reconocido prestigio académico.

JAVIER GARCIA ZAMUDIO.

A MIS PADRES

María Elena Mejía Ramírez

Alfredo Resendiz Zuñiga.

Y en especial a mi madre por haberme otorgado su apoyo incondicional, y - alentarme a seguir progresando en el campo de la educación y en el aspecto espiritual.

A MIS ABUELOS

Rita Ramírez Pérez

Luis Anguiano.

Por su guía y consejos para ayudarme a comprender la importancia de estar preparado y enfrentarse a la vida.

A MI ASESOR

Lic. Rodolfo Villavicencio López.

Por su disposición y guía que mostró para la culminación de este trabajo, así como por la ayuda desinteresada que mostró durante la investigación realizada.

GERARDO RESENDIZ MEJIA.

I N D I C E

	PAGINA.
INTRODUCCION	I
CAPITULO I	
1. EL ENTORNO INTERNACIONAL A PARTIR DE LA DECADA DE LOS OCHENTA.	1
1.1 El proceso de globalización	2
1.2 Prácticas comerciales internacionales	6
1.3 El impacto sobre América Latina del problema del endeudamiento externo.	17
1.4 América Latina ante la conformación de bloques regionales de comercio.	29
CAPITULO II	
2. EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA EN MEXICO	
2.1 Antecedentes	40
2.2 Fundamentación del modelo de apertura comercial como estrategia de desarrollo económico en México.	46
2.3 Instrumentos de política comercial en México.	52
2.4 Importancia de la promoción de exportaciones y la diversificación de mercados dentro de la estrategia de comercio exterior en México.	61
CAPITULO III	
3. IMPORTANCIA DE AMERICA LATINA DENTRO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA.	
3.1 Evolución de las relaciones comerciales entre México y América Latina.	81
3.2 Postura mexicana frente al proceso de liberalización económica latinoamericana.	89
3.3 Participación de México dentro de los mecanismos de integración latinoamericana.	95
3.3.1 La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	97
3.3.2 MERCOSUR	103
3.3.3 Grupo Andino (GRAN)	106

	PAG.
3.3.4 El Mercado Común Centroamericano (MCCA)	109
3.3.5 CARICOM	114
3.4 Concertación de acuerdos de libre comercio en tre México y América Latina.	116
3.4.1 El Acuerdo de Complementación económica México-Chile.	118
3.4.2 Participación de México dentro del gru- po de los tres.	122
3.4.3 El Acuerdo de Libre Comercio entre Méxi- co y Bolivia.	125
3.4.4 El Acuerdo de Libre Comercio entre Méxi- co y Costa Rica.	127

CAPITULO IV

4. EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA RELACION COMERCIAL ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA (1988-1996)	
4.1 Alcances y Límites de la estrategia comercial de México frente a América Latina.	131
4.2 Beneficios de la concertación de acuerdos co- merciales con América Latina.	141
4.3 Retos y oportunidades para el sector empresa- rial mexicano y su relación comercial con Amé- rica Latina.	143
4.4 Perspectivas	159
CONCLUSIONES	163
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

En los últimos años la situación económica de México y en general del mundo, ha cambiado sustancialmente. Internamente - México adoptó una serie de medidas para tratar de estabilizar la economía del país y enfrentarla pesada deuda externa que se tenía a inicios de los ochenta. Las medidas adoptadas llevaron a nuestro país a dejar un modelo orientado al interior del país por uno con mayor apertura económica de nuestras fronteras.

Fuera del país se vive en un mundo más globalizado e interdependiente cada día más, en donde se destaca la formación de bloques económicos ante la creciente competencia. En éste contexto México no puede permanecer ajeno a los cambios gestados en la última década en el concierto internacional. Se busca entonces la inserción de nuestro país dentro de una economía mundial cada vez más globalizada.

México busca ampliar sus lazos comerciales y de inversión con el resto del mundo. Se busca también un mayor acceso a los mercados de otros países. El país está dispuesto a ofrecer un mayor acceso a su mercado pero con una esfera de reciprocidad con sus principales socios comerciales.

Se ve en América Latina un mercado potencial para que México logre sus objetivos económicos externos de diversificación de mercados, de lograr un mayor acceso a los productos en los que somos más competitivos.

Dentro de esta investigación se analiza el estado en que se encuentran las relaciones comerciales de México con los países de América Latina así como también la importancia y repercusiones de las negociaciones comerciales que ha realizado nuestro país con el resto de las naciones latinoamericanas dentro del contexto de apertura económica en México.

Es objetivo del presente trabajo el evaluar la estrategia adoptada por el gobierno mexicano, para fomentar el intercambio comercial con América Latina, a fin de determinar si estas acciones responden a las necesidades concretas del sector empresarial mexicano de nuestro país.

La presente investigación se ha dividido en cuatro capítulos. En el primero de ellos denominado " El entorno internacional a partir de la década de los ochenta," se da un panorama general de lo que sucede en el contexto internacional en materia económica, se analiza el proceso de globalización, así como sus antecedentes y sus cuasas, y el papel que juega la globalización económica dentro del contexto internacional. Se retoma también las prácticas comerciales internacionales y se ve el gran problema de la deuda externa, al que se enfrenta América Latina y del cual México no queda exento. En este punto se analiza la renegociación de la misma ante los países deudores.

Dentro de este capítulo también es objeto de estudio la conformación de bloques regionales de comercio a nivel mundial y se analiza bloque por bloque.

En el segundo capítulo denominado " El proceso de apertura económica en México nos enfocamos en la política de apertura comercial realizada por nuestro país a partir de 1983, sin dejar pasar sus antecedentes. Se analiza también los instrumentos de política comercial en México, así como de lo importante que es promover las exportaciones y buscar una diversificación de mercados, tomando a América Latina como una opción para poner en práctica su estrategia comercial externa.

En el tercer capítulo llamado " Importancia de América Latina dentro de la estrategia comercial mexicana, se estudia el proceso de las relaciones económicas que ha tenido México con América Latina. Asimismo, se analiza el punto de vista de México ante la liberalización de las economías latinoamericanas. Analizamos también la participación de nuestro país dentro de los mecanismos de integración latinoamericana como lo es la ALADI, MERCOSUR, GRUPO ANDINO, MCCA y CARICOM. Dentro de este apartado se vió cada uno de estos organismos por separado. También fue objeto de estudio y análisis cada uno de los acuerdos de libre comercio que México ha suscrito con naciones de esta región; de tal forma se evalúan los tratados de libre comercio con Chile, el Grupo de los tres, Bolivia y Costa Rica.

En el cuarto capítulo llamado " Evaluación y perspectivas de la relación comercial entre México y América Latina de 1988-

a 1996, abarcamos cuáles son los alcances y límites de la estrategia de México con América Latina; mencionamos y analizamos - los beneficios de tener acuerdos comerciales con dicha región.- Asimismo, se incluyen las dificultades, retos y oportunidades - para las empresas mexicanas dentro de la relación comercial con América Latina. Se analizan también las perspectivas de las negociaciones de tipo económico entre México y América Latina.

CAPITULO I

EL ENTORNO INTERNACIONAL A PARTIR DE LA DECADA DE LOS OCHENTAS.

1.- Durante la década de los ochentas la economía mundial sufre un cambio muy drástico en su desarrollo. En el plano internacional se da el fin de la guerra fría entre los bloques capitalista y socialista. Se dan tres grandes bloques económicos: el europeo, el bloque de la Cuenca del Pacífico y el bloque americano, aún en proceso de construcción.

También a nivel mundial se presenta una fuerte recesión económica, algunos especialistas en la materia consideran a los ochentas como la década de desarrollo perdido. La recesión económica afectó principalmente a los países en vías de desarrollo.

La mayor parte de los países llamados tercermundistas y específicamente los países latinoamericanos dejan atrás políticas comerciales proteccionistas y antiexportadoras, abriendo paulatinamente sus fronteras, dando paso a la globalización de la economía mundial, lo cual generó la competencia por los capitales extranjeros, y la formación de bloques económicos comerciales. En el caso de México, la apertura comercial se debió funda

mentalmente el agotamiento del modelo económico denominado modo de desarrollo por sustitución de importaciones, la necesidad de enfrentar compromisos financieros internacionales debido a un agudo endeudamiento externo, la necesidad de recuperar el crecimiento económico y generar más empleos.

En efecto, acciones como las de restringir y condicionar los créditos por parte de la banca internacional y organismos internacionales, así como la drástica caída de los precios en los hidrocarburos que era la principal fuente de divisas de muchos países en vías de desarrollo, fueron también causas por las cuales se adoptó un modelo de desarrollo neoliberal a favor de la apertura comercial.

De tal forma se deja atrás el modelo de desarrollo hacia adentro para adoptar un modelo de desarrollo hacia afuera basado en la promoción de exportaciones, la libre competencia y la diversificación de mercados como motor de desarrollo económico.

1.1 EL PROCESO DE GLOBALIZACION.

Para efectos de la investigación entendemos como globalización, la tendencia de las economías nacionales a interactuar, a entrelazarse unas con otras, bajo una sólo economía o sea un comportamiento económico generalizado. Dentro de la globalización, el proceso de integración económica sería el mecanismo que se manejaría de manera formal.

Como todos sabemos, el panorama mundial está experimentando

do transformaciones sin precedentes, producto de la interdependencia y globalización de la economía internacional, es un hecho que se está acentuando la expansión agrupada de los servicios en el contexto internacional, situación que está modificando la posición relativa de países y continentes.

La globalización exige dejar atrás la antigua estrategia proteccionista, para pasar a una estrategia neoliberal en donde se exige una apertura comercial basada en la competitividad, en las exportaciones así como la diversificación de mercados.

En el proceso de globalización los ciclos productivos procuran reducir costos de producción. También surge el concepto de fábrica mundial, o sea, empresas maquiladoras que buscan mano de obra barata y materias primas a bajo precio, es aquí en donde países como Taiwan y Corea aprovechan la cercanía que tienen con Japón y Estados Unidos para absorber fuertes inversiones debido a su mano de obra barata y a las facilidades que se les otorgan para atraer inversiones extranjeras.

Durante este proceso coreanos y japoneses utilizan barcos-fábrica para aprovechar el tiempo. A nivel bursátil empresas compran acciones de otras empresas.

Se puede decir que la globalización es el proceso a través del cual se crean relaciones por todas las artes del mundo, mediante el cual está interconexión ha traído consecuentemente la necesidad de conceptualizar el mundo global como una entidad única y donde ningún elemento puede ser explicado o entendido -

por separado. Asumiendo como consecuencia que las estructuras - del sistema global, cualesquiera que sean capitalismo, libera lismo, etcétera, ahora permean prácticamente cada aspecto del - mundo.

La integración de bloques económicos es una realidad y es - previsible que las relaciones comerciales estarán cada vez más - ligadas a los mismos porque responden a la necesidad de los paí - ses de incrementar su competitividad por la vía de las econo - mías de escala, lo que le permite obtener los beneficios de la - especialización y de la división del trabajo, además del aprove - chamiento de las ventajas comparativas.

En la globalización económica que estamos viviendo se re - quiere producir más y tener mayor calidad, pero esto no es sufi - ciente, es necesario también contar con una buena infraestructu - ra que permita la movilización de las materias primas, los insu - mos y los productos terminados al lugar y en el tiempo en que - se demanden. Es necesario ser competitivos en el mercado inter - nacional mejorando la calidad y precio, teniendo una coordina - ción estrecha entre las diferentes operaciones que involucra la exportación, transporte, puertos, servicios financieros, segu - ros, aduanas, etc.

Los cambios del entorno económico mundial permiten inferir que las sociedades que se excluyan del proceso de globalización experimentarán dificultades significativas para su desarrollo y bienestar de sus agentes económicos y sociales, la globalización desde el punto de vista económico se concibe como el proceso en

que la reproducción de mercancías y servicios y los flujos de inversión se realizarán cada vez más en escala mundial, es decir en ellos también intervienen agentes de diversos estados.

La globalización implica una economía cada vez más integrada e interdependiente mediante una producción compartida que es el que describe el fenómeno de globalización, esto quiere dar a entender que hoy en día es difícil que todos los componentes de un producto provengan de un sólo país.

" Ante este nuevo proceso de producción y comercialización los países que entiendan y canalicen las ventajas de incorporarse al proceso de globalización podrán entonces sustentar su crecimiento económico, tener una base sólida y un futuro próximo garantizado en las grandes cadenas globales de producción, distribución y consumo que se van configurando en un mundo cada vez más interdependiente."¹ Hoy en día no se puede permanecer aislado de la globalización de la economía mundial, se tiene que participar de los cambios que se dan a nivel internacional.

Podemos decir que la globalización se dió a causa de un crecimiento lento de las economías de los países más desarrollados. Es por lo cual las grandes empresas productivas tienden a globalizar no sólo su organización comercial sino también sus procesos en un afán por reducir los costos de producción, incrementar la productividad y rentabilidad y abrir nuevos mercados.

¹ Islas Novoa, María Concepción. Tesis: La importancia de las negociaciones con América Latina dentro de la estrategia de apertura comercial en México. UNAM, ENEP Aragón, Méx. 1995, p. 22

1.2 PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES.

Los constantes cambios necesarios para reciclar la economía mundial ofrecen un panorama que comprende ajustes en las principales potencias económicas. El proceso de globalización responde a las necesidades y a los mecanismos de interdependencia que los países en desarrollo requieren en su afán por mejorar su situación económica y asimismo el entorno económico internacional.

Aprovechando este entorno, los países en desarrollo implementaron una reestructuración en donde el Estado comienza a adoptar políticas con carácter neoliberal con el objetivo de sanear las finanzas públicas y controlar la inflación, también disminuyen los subsidios Estatales con el objeto de fomentar la competitividad a nivel internacional y la adquisición de tecnología necesaria para la fabricación de éstos y su óptima distribución.

El proceso de desregulación tanto a nivel interno como internacional implica realizar ajustes al marco jurídico y comercial del mercado actual, modificando o creando reglas de acuerdo a las necesidades de las relaciones comerciales contribuyendo de manera importante a acelerar la globalización financiera mundial.

El surgimiento del neoproteccionismo en la década de los setenta se entiende por barreras no arancelarias, ya que existe un comercio leal y uno desleal. Dentro de las prácticas comer -

ciales el proteccionismo es un instrumento común desde los orígenes del comercio tradicional con la implantación de los aranceles.

A principios de los ochenta se acentúa la práctica de los obstáculos no arancelarios desfavoreciendo a los países en desarrollo, ya que el acceso al mercado de los países industrializados adopta medidas unilaterales y de discriminación.

Aunque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), contempla y está instrumentado para regular estas barreras arancelarias y no arancelarias tiene sus limitaciones como las restricciones voluntarias a la exportación y los acuerdos de comercialización regular. Además las contempladas conforme a las reglas del organismo como son las salvaguardias, los derechos compensatorios y derechos antidumping, también la aplicación de nuevas políticas comerciales.

Estos son los principales obstáculos que sirven de marco para regular el comercio internacional y que nos permiten analizar el comportamiento que regirá en los próximos años, sobre todo con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La estrategia del modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, aceptado por los países en desarrollo y por la mayoría de los países latinoamericanos después de la segunda guerra mundial, demostró que la protección derivada de restricciones arancelarias y no arancelarias a la importación es normalmente muy discriminatoria, ya que los bene

ficios que otorga a una industria son muy distintos de otras.

También se caracterizó por restricciones a los programas de exportación, así tuvimos una industria protegida que se rezagó a las innovaciones tecnológicas de los países avanzados y esta protección temporal se convirtió en dependencia, estas irregularidades hicieron que los países latinoamericanos pusieran énfasis en la liberación comercial que supone la eliminación de las restricciones a la importación, acompañados de devaluaciones para cuidar incrementos demasiado drásticas en las importaciones.

Algo que es importante destacar y que es uno de los principales argumentos para utilizar las barreras no arancelarias, consiste en reducir las discrepancias entre los precios internos y externos de dos maneras; directamente al exponer los productos nacionales a la competencia de una oferta externa más barata, e indirectamente al reducir los precios internos expresados en dólares mediante la devaluación. Así la liberación supone una reducción general en los niveles y la dispersión de la protección.

La caída de los términos del intercambio comercial se ha profundizado en los años recientes, las tendencias proteccionistas que afectan tanto a los bienes manufacturados como a los productos básicos exportados por los países latinoamericanos no son otra cosa que consecuencia del proteccionismo imperante en los países desarrollados, no sólo ha impuesto limitaciones di-

rectas a la expansión y diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo, sino que debido a esas modalidades de aplicación cada vez más amplias, ha puesto en seria contradicción los principios y normas que sustentan el sistema de comercio internacional con la realidad concreta que rige los intercambios mundiales.

Como consecuencia la experiencia demuestra que los procesos de liberación encuentran trabas y que la apertura comercial en algunos casos no haya dado los resultados esperados, ya que no se ha logrado una mayor participación en el comercio mundial así tenemos que " En 1980 el tercer mundo exportó el 64.4% a países desarrollados y en 1985, éste porcentaje disminuyó a 61.5%."² Y su participación fue menor en el comercio mundial debido principalmente a las políticas de países de la Comunidad Económica Europea (CEE), Estados Unidos y Japón.

Otro dato que ejemplifica esta situación es que en ese mismo año, las importaciones de los países en desarrollo del total mundial fue de 22.7% y para 1984 fue de 21.7%.³ Dando como resultado que si los países industrializados presionan para que los países en desarrollo abran sus economías, ellos se adelantan e implementan medidas neoproteccionistas para mantener a salvo su industria y sus mercados nacionales, de hecho en la actualidad dos tercios del comercio mundial se concentran en los países ya mencionados.

² Chama, Gabriela; El impacto del neoproteccionismo en la ronda Uruguay efectos y perspectivas ante la creación de la OMC. Tesis profesional, - Universidad Nacional Autónoma de México, ENEP Aragón, México.p.24

³ Idem.

La Ley de Comercio de 1974 en Estados Unidos en su sección 301 concede al presidente y a las autoridades de comercio un mayor campo de acción en las negociaciones internacionales, ya _ que promueven las iniciativas para restringir las políticas co - merciales proteccionistas de otros países y permiten al presi - dente de la nación regular los flujos de comercio hacia Estados Unidos conforme lo demanda la economía nacional.

Esta legislación va más allá de las prácticas comerciales - injustas, ya que promueve sanciones aún cuando no haya habido - prácticas comerciales injustas por parte de otros países sólo - porque las importaciones perjudican al productor estadounidense como un ejemplo de esta situación podemos mencionar las salva - guardias.

Los productores estadounidenses piden a su representante - comercial que se apliquen impuestos antidumping a las importaciones de terceros países, ésto es una investigación no sólo en el mercado interno de un país, sino en un tercer mercado del que - se sospeche importa productos en condiciones de dumping que afectan importaciones de productos similares o iguales procedentes - de Estados Unidos, lo grave es que incluyen en la investigación las partes y los componentes que se integren a un producto terminado o ensamblado en un tercer país, éstas características en su forma de legislar aunque después reformadas en su ley de - 1984 y luego la de 1988 representan tendencias que dejan evidenucia de ser demasiado proteccionistas.

La característica esencial de éstas legislaciones consiste

en que se considera que la industria norteamericana se enfrenta a prácticas desleales de comercio por parte de muchos países que subsidien sus exportaciones, por lo que al descubrirse dichos subsidios, la mercancía se hace acreedora a la aplicación de impuestos compensatorios. Estas medidas compensatorias son muy eficaces para que los países productores restrinjan sus exportaciones, ya sea en forma directa o mediante la eliminación de algunos elementos que favorecen competitividad.

Si bien el GATT desde su fundación en 1947, ha tenido como objetivos centrales la expansión del comercio, la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, cláusula de la nación más favorecida que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General.

También resolver cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del acuerdo, funcionando a través de sesiones anuales de las partes contratantes existiendo además los consejos de representantes y los comités permanentes.

La práctica demuestra lo contrario " En las negociaciones arancelarias del GATT se ha privilegiado a los sectores que están en el centro de los intereses comerciales de los países avanzados, es decir los que se caracterizan por la especialización intraindustrial, las economías de escala, la diferenciación de-

productos, la competencia imperfecta y el aumento significativo del comercio intraempresa."⁴ Considerado lo anterior el GATT es indispensable pero contiene un mínimo de disciplina internacional en cuanto a políticas comerciales muy precisas.

Esta situación resulta desfavorable para los países en desarrollo con las restricciones discriminatorias hacia sus exportaciones en los acuerdos multifibras o al acero por citar algunos ejemplos. Las restricciones voluntarias a las exportaciones y el abuso de los derechos compensatorios y medidas antidumping también afectan en forma severa a un sin número de industrias - de países en desarrollo, por tanto el éxito de los esfuerzos - de los países en desarrollo por abrir sus economías al comercio internacional reside en la apertura real del mercado de los países desarrollados.

Alguna de las causas que nos hace suponer porque las economías en desarrollo liberan su comercio en forma unilateral, parte de que el proceso de globalización, que se entiende como una creciente interdependencia de las distintas naciones resulta positivo como una mejor incursión de acceso a los mercados a través de una mayor orientación exportadora, sin la correspondiente reciprocidad de las naciones avanzadas y con expectativas favorables ante los desajustes que implica este proceso.

⁴ Agustín R. Manuel y Diana Tussie; " Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo". Revista de la CEPAL, Vol.43 No. 10, México, octubre 1993, p. 900.

Los gobiernos de los países eliminan o flexibilizan las restricciones a las actividades financieras aumentando el movimiento transfronterizo de fondos, y ésto en la práctica resulta más óptimo para funcionar en escala mundial, asimismo, la tecnología facilita el comercio transfronterizo de los servicios financieros, éste tipo de transacciones crecen en forma exponencial y exceden con mucho los incrementos de la producción, el comercio de bienes o la IED.

Los tipos de cambio y las tasas de interés nacionales son cada vez más sensibles a los movimientos financieros internacionales debido a la mayor interrelación de los mercados financieros, el comercio y por tanto la producción, la inversión y el empleo están más directamente expuestos a las fluctuaciones del entorno financiero internacional. No podemos negar que existen condicionantes para los países receptores que tienen que crear las condiciones necesarias para que estos flujos generen ganancias y además resulta ser una estrategia ventajosa para que los rendimientos no salgan del país.

El conocimiento del desempeño de los mercados así como la discrepancia en los rendimientos de los activos nacionales se complementa con la libre movilidad para invertir o retirar capitales en cualquier parte del mundo y de manera instantánea, de ahí la facultad de los gobiernos de diseñar bien la estrategia de desregulación.

La desregulación financiera y la internacionalización de los países en desarrollo aún no concluyen, ésto incluye en tér

minos generales que se establezca un régimen libre para los ser vicios de la banca internacional.

En los años ochenta se profundizaron en la economía internacional los procesos de globalización y de regionalización."Se manifestó en que la tasa de expansión del comercio internacional y fundamentalmente de la inversión extranjera directa (IED) y de los flujos financieros, superaron ampliamente la del producto neto mundial."⁵ Esto nos demuestra que ha cobrado fuerza la internacionalización de la economía, superando la formación de capital interno, conjunto y los flujos financieros internacionales han superado las variables financieras nacionales en algunos países.

Entre las naciones que más se ha incrementado la inversión siendo las del capital de origen las naciones integrantes de la organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, entre los países en desarrollo, los asiáticos exportadores de pro ductos manufacturados han incrementado con más rapidéz sus reservas de (IED) reemplazando a las economías latinoamericanas. Así tenemos que la capacidad para atraer (IED) requiere de determinaciones o grados en que una economía se oriente a las exportaciones.

La desregulación se acentuó en la década de los setenta en

⁵ Bekerman, Marta; "Política Comercial e inserción internacional. Una perspectiva latinoamericana", Revista de la CEPAL, No. 55, México, abril - 1955, p. 66.

Los principales centros financieros internacionales superando a las transacciones nacionales, esta internacionalización dificulta a veces diferenciar entre el mercado nacional y el internacional. Es importante destacar que la tecnología y la desregulación financiera ha acelerado este proceso de internacionalización junto con las nuevas tecnologías de información y telecomunicaciones, teniendo implicaciones directas en la organización productiva mundial.

Para los países en desarrollo representa el establecimiento de bancos extranjeros y plantea problemas que puedan influir en las determinaciones autónomas de política macroeconómica, pues pueden ingresar o extraer grandes cantidades de fondos de la economía nacional e influir en los criterios en donde " la liberación de las transacciones transfronterizas de servicios financieros, lleva consigo el compromiso de levantar los controles de cambio, lo que restringe la capacidad de los gobiernos para manejar los movimientos de capital y el tipo de cambio, así como para emprender políticas monetarias y financieras ajenas a los caprichos de los mercados financieros."⁶

Si bien las prácticas comerciales son los instrumentos que sirven como reguladores en el intercambio a nivel mundial son necesarias a nivel estructural y dentro de un marco regulador como el Acuerdo General, la implementación de las políticas comerciales a la liberación del comercio cada vez más interdepen-

⁶ Agustín R. Manuel; Op. cit. p. 903.

diente y complejo, así como resoluciones factibles y apegadas - sobre todo en la solución de conflictos. Corresponde a la nueva estructura dentro del seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual implica un carácter estatutario para solventar la gama de irregularidades y expectativas en áreas donde ha ga falta legislar.

La OMC creada en enero de 1995 resulta ser el proceso por el cual se sustituye paulatinamente el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas y que es resultado de la finalización de las negociaciones de la ronda de Uruguay en diciembre de 1993. Algunas de las modalidades y que están contempladas en sus principios son: Administrar e implementar acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales, actuar como foro multilateral en negociaciones comerciales, buscar la resolución en las disputas - comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales - buscando la cooperación con otros institutos relacionados con - la economía global y políticas de mercado.

Las mejoras para los países en desarrollo son alentadoras - ya que mejorará su papel participativo y sus alcances dentro - del nuevo conjunto de instrumentos para reglamentar los servi - cios, las inversiones y los derechos de propiedad intelectual - así como nuevas normas para las inversiones relacionadas con el comercio, subsidios y derechos compensatorios, cláusulas de salvaguardia y medidas antidumping.

Esta serie de innovaciones y reformas a las distintas manifestaciones de barreras no arancelarias al comercio aunque no -

son las inmediatas soluciones, ya que existen períodos de hasta ocho años para establecer barreras al comercio en la aplicación de código de salvaguardias, es posible que mejore la situación de los países en desarrollo.

Confiamos en la importancia de la función de la (OMC) ya que habrá de poner en vigor el marco apropiado para conciliar los conflictos entre las políticas nacionales y los intereses extranjeros que surgen del proceso de competencia en una economía globalizada. Además podrá ocuparse de aspectos que salían del contexto dentro del GATT como "El proteccionismo agrícola, el acuerdo multifibras, la limitación voluntaria de las exportaciones, el abuso de medidas antidumping, los servicios, los derechos de propiedad intelectual y las normas de inversión."⁷

1.3 EL IMPACTO SOBRE AMERICA LATINA DEL PROBLEMA DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO.

Al finalizar la segunda guerra mundial y con el surgimiento de la (ONU) Organización de las Naciones Unidas se establece un orden económico internacional y se crean Organismos Especializados de carácter financiero como: el (FMI) Fondo Monetario Internacional, el (BIRF) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la (CFI) Corporación Financiera Internacional entre otros con carácter social, cultural, educativo, sanitario liga-

⁷ Tavarez de Araujo Jr. José; "Economía política del proteccionismo después de la Ronda Uruguay" Revista de la CEPAL, México, abril de 1995. p. 56.

dos a la Organización a través del Consejo Económico y social.

Desde sus orígenes los Organismos Financieros Internacionales hicieron posible que se reanudara el flujo de fondos de largo plazo hacia los países en desarrollo, siendo moderado en el decenio de 1950 a 1960. "Entre 1947 y mediados de 1960, el Banco Mundial otorgó un total de 1860 millones de dólares de ese total 52.6% correspondió a Asia y Oriente medio, 41.6% a la América Latina y sólo 5.8% a Africa."⁸ Cabe destacar que eran créditos a largo plazo, con baja tasa de interés y períodos de gracia de hasta cinco años.

EN 1960 se estableció la (AIF) Asociación Internacional de Fomento como filial del Banco Mundial, para efectuar préstamos a tasas y condiciones preferentes en favor de proyectos y programas de desarrollo. Para finales de esta década se registró un aumento de préstamos del Banco Mundial y de la Asociación Internacional de Fomento." A fines de 1970 el Banco Mundial acusaba un saldo de 10036 millones de dólares, de los que correspondía 43.7% a la América Latina, 37.7% a Asia y el Oriente medio y 18.6% a Africa."⁹

En este período se crearon bancos regionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Centroamericano de Integración Económica, el Banco de Desarrollo del Caribe, el Banco Asiático de Desarrollo entre otros, estas instituciones sirvie-

⁸ Wionczek S. Miguel; La crisis de la deuda externa en la América Latina, México, Edit. FCE, 1987, p. 19.

⁹ Idem.

ron como mecanismos para transferir recursos financieros a largo plazo de los países altamente industrializados o de otros dotados en excedentes a las naciones en desarrollo, por lo tanto, ésta década representó un período de creciente transferencia de financiamiento con fines meramente crediticios.

En la década de los setenta se agrava el problema de la deuda principalmente porque se genera una expansión del capital financiero internacional como consecuencia de que el gobierno de los Estados Unidos anuncia en agosto de 1971 la inconvertibilidad del dólar en oro, imponiendo un régimen de flotación de paridades, ésto es que se elimina el esquema de tipo de cambio fijo, originando una excesiva abundancia de eurodólares en Europa occidental, después los excedentes petroleros debido a la primera crisis 1973-1974 y la segunda 1979-1980 con el aumento en los precios contribuyeron en la expansión de liquidez internacional representados en petrodólares.

Conviene destacar que los préstamos que se hicieron debido a esta exacerbada liquidez en su mayor parte, rebasó a los organismos multilaterales y regionales creados con este fin, ya que el porcentaje de mayor participación estaba contratada con la Banca Internacional compuesta principalmente por los países de Europa Occidental, Estados Unidos y Japón. Como se puede apreciar en la siguiente gráfica: entre 1970 y 1978, la participación de los bancos privados en la deuda externa pública del mundo subdesarrollado se elevó del 10.0% al 41.9%.

CUADRO 1
DEUDA EXTERNA PUBLICA DE 96 PAISES EN DESARROLLO
(EN PORCENTAJES)

	FUENTES OFICIALES		FUENTES PRIVADAS			TOTAL
	BILATERALES	MULTILATERALES	PROVEEDORES	BANCOS	OTROS	
1970	53.7	15.1	14.4	10.6	6.3	100.0
1973	43.3	14.6	12.2	21.0	1.3	100.0
1974	46.0	14.6	11.2	26.6	1.5	100.0
1975	43.1	14.9	10.1	30.8	1.4	100.0
1976	39.8	14.7	9.1	35.2	1.2	100.0
1977	36.8	14.8	9.0	38.7	0.7	100.0
1978	34.1	14.3	9.2	41.9	0.5	100.0

Fuente: Banco Mundial World debt tables, Vol. I, 1979.

Esto como consecuencia de que se incrementan las eurodivisas y ante tal liquidez primero concentrada en Europa Occidental y después reciclada en los bancos norteamericanos resultan para América Latina la inyección de recursos financieros, ya que estos países mantuvieron niveles de crecimiento en éste período de hasta 5.5 en promedio en su PIB. Ante los desajustes ya mencionados y tomando decisiones inmediatas para atenuar los problemas de carácter comercial asociados con los términos de intercambio, luego de la crisis del petróleo, comenzaron a adquirir créditos con la banca internacional a plazos mucho más breves que los de los organismos oficiales debido a que los mercados de eurodivisas y los centros financieros internacionales lograron una expansión en sus operaciones, ésta creciente actividad internacional se caracterizó por el otorgamiento de préstamos en eurodivisas a través de asociaciones o sindicatos.

También la preferencia de los países latinoamericanos quienes no fortalecieron su participación con los organismos multilaterales como el (FMI) y optaron por el camino directo que ofrecieron los grandes consorcios financieros con sus bajas tasas de interés y sus incontables recursos, incrementaron su participación en la región en el segundo lustro de la década a un ritmo de 30% anual.

Esto se explica principalmente porque los gobiernos de muchos de los países de industrialización avanzada adoptaron el punto de vista de que el crédito internacional debía dejarse librado a las fuerzas del mercado, esto es a la banca privada internacional, se confirmó que el (FMI) tampoco logró ampliar su capacidad de préstamo para apoyar a los países deudores en momentos de déficit a corto plazo en sus balanzas de pago, a fin de mantener la estabilidad cambiaria o efectuar ajustes ordenados del tipo de cambio, como se había previsto al establecerse el fondo en 1946.

En suma, el sistema financiero internacional edificado en la postguerra fue rebasado primero, por la decisión del gobierno norteamericano de desligar el dólar para con el oro, originando el "sistema de tipos de cambios flotantes" y la invasión de la Europa Occidental de "eurodólares", y segundo por el ascenso de los excedentes de la (OPEP) Organización de Países Exportadores de Petróleo, que dieron lugar a una expansión de la cuantía de la liquidez internacional libremente disponible por agentes privados. "Para fines de 1980 los países en desarrollo

tenían un endeudamiento externo acumulado de 471 mil millones de dólares, si se incluyen los créditos aún no desembolsados, se debía al Banco Mundial y a otros organismos financieros multilaterales apenas 21% y se adeudaba a fuentes oficiales bilaterales 31%. El 48% restante constituía la deuda externa controlada con la banca internacional y los proveedores en los países altamente industrializados, principalmente los Estados Unidos y los de la Europa Occidental."¹⁰

En el caso de los países latinoamericanos una concentración de capital financiero en un grupo reducido de países que son: México, Brasil, Venezuela, Argentina y Perú. No obstante que los plazos promedios de los préstamos comenzaron a reducirse y las tasas de interés no incrementaron, el endeudamiento externo total aumentó algo más del 7% en 1982 y ascendió a un monto de 274 000 millones de dólares como podemos ver en el siguiente cuadro.

¹⁰ Ibidem. p. 25

AMERICA LATINA: DEUDA EXTERNA BRUTA DESEMBOLSADA
(Saldo a fin del año, en millones de dólares).

CUADRO No. 2

PAIS	1977	1978	1979	1980	1981	1982
AMERICA LATINA	107 280	136 060	169 186	207 102	255 188	274 000
PAISES EXPORTA						
DORES DE PETRÓ						
LEO.	47 716	59 373	74 804	92 496	121 721	127 780
BOLIVIA	1 633	2 097	2 585	2 442	2 851	2 910
ECUADOR	2 153	3 268	3 754	4 798	6 823	7 700
MEXICO	26 583	30 084	37 746	50 216	73 737	78 000
PERU	6 260	7 135	7 116	7 901	8 502	10 100
TRINIDAD Y TOBAGO	275	404	525	645	860	970
VENEZUELA	10 812	16 385	23 078	26 494	28 948	28 100
PAISES NO EXPORTA						
DORES DE PETROLEO						
ARGENTINA	8 210	11 193	18 299	24 543	30 794	32 100
BAHAMAS (c)	48	41	38	38	40	50
BARBADOS (c)	70	82	89	121	150	250
BRASIL	32 758	42 945	48 991	57 262	63 067	71 000
COLOMBIA	3 892	4 454	5 935	7 310	8 229	9 600
COSTA RICA	1 030	1 289	1 690	2 124	2 577	2 600
CHILE	4 899	6 120	7 491	9 544	12 447	13 600
EL SALVADOR	539	791	798	846	1 010	1 200
GUATEMALA	603	780	983	1 120	1 159	1 350
GUYANA	429	522	527	565	664	800
HAITI	158	191	226	269	269	470
HONDURAS	726	958	1 130	1 303	1 426	1 650
JAMAICA	1 220	1 317	1 320	1 388	1 558	-
NICARAGUA	1 300	1 426	1 453	1 660	2 173	2 400
PANAMA (c)	1 501	2 190	2 378	2 701	3 000	3 500
PARAGUAY	329	503	727	919	1 152	1 350
REPUBLICA DOMI-						
NICANA.						
SURINAM	17	70	110	34	40	-
URUGUAY	973	823	1 027	1 311	1 880	2 200

- a. Además de la deuda externa pública y privada con garantía oficial, incluye la deuda no garantizada de largo y corto plazo con instituciones financieras que proporcionan información al Banco de Pagos Internacionales y créditos de FMI. No se incluye la deuda con y sin garantía con otros bancos comerciales, ni tampoco los préstamos de proveedores sin garantía oficial.
- b. Estimaciones provisionales de la CEPAL en el movimiento estimado de las partidas pertinentes del balance de pagos. Por esta razón, pueden no coincidir con las estimaciones dadas a conocer sobre el monto de la deuda externa total de algunos-

países.

- c. En el caso de los centros financieros, no se incluye la deuda con instituciones financieras sin garantía oficial de corto plazo.

Fuente: CEPAL, sobre la base de las siguientes publicaciones: - BIRF WORLD DEBT TABLES. External Public Debt of Developing Countries and territories, diciembre, 1981, cifras provisionales. NIRS ECONOMIC MEMORANDUM on SURINAME. Report 2851, 30 de mayo de 1980. BID: External Public Debt of the Latin American Countries, julio de 1981. BPI: The Maturity Distribution of international Bank Lending, julio de 1978, julio de 1979, julio de 1980, julio de 1981 y julio de 1982. FMI: Estadísticas Financieras Internacionales, vol. XXXIV, agosto de 1981. OCDE: Development Co-operation, 1977 Review, 1978, Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries, París, 1980.

Este panorama económico internacional e interno nos permite entender y analizar como el efecto de la deuda se hace progresivo e impide el crecimiento y desarrollo económico de la región, asimismo el por qué la década de los ochenta resultó tan negativo en términos económicos ya que disminuyó el producto interno bruto por habitante y existió una disminución del intercambio comercial en la región.

Resultó progresiva y cíclica en términos de endeudamiento ya que en este período la deuda casi se duplicó y siguió concentrada en los cinco países ya mencionados, originando en consecuencia la salida de capital. "Las liquidaciones de intereses y amortizaciones en el período 1982-1988 se aproximan a 190 800 millones de dólares."¹¹ Dando como resultado que los gobiernos se vieran obligados a desviar del desarrollo grandes cantidades de recursos, disminuyendo los presupuestos destinados al gasto-

¹¹Ortiz, Edgar; "La crisis y la planeación en América Latina". Comercio exterior. Vol. 39, No. 7, México, julio 1989, p. 620.

público, los casos más extremos de Brasil y México que destinaron 30 y 60 por ciento de sus presupuestos al servicio de la deuda respectivamente.

Este problema acaparó mayor atención, ya que todos los planes de desarrollo resultaron infortunados debido a los aumentos en las tasas de interés, la caída internacional de los precios de las exportaciones latinoamericanas y las medidas proteccionistas de los países desarrollados, hicieron irrelevantes la mayoría de estos planes.

Además los presupuestos originales fueron recortados y todos los esfuerzos dirigidos al pago de la deuda, en perjuicio del mercado interno y del crecimiento de largo plazo de la misma forma las metas de desarrollo se hicieron a un lado, ya que se subordinaron al pago del servicio.

De hecho, en la mayoría de los países latinoamericanos se promovió un cambio estructural de largo alcance, teniendo como meta estructurar el sector industrial y modernizar toda la economía, el libre comercio y la apertura a las inversiones extranjeras. Así, se ha adoptado un nuevo modelo de desarrollo, caracterizado por la industrialización orientada hacia el exterior, en lugar de las antiguas pautas de sustitución de importaciones.

Ya que dentro de esta coyuntura el modelo económico industrial adoptado por los países latinoamericanos anterior al nuevo modelo evidenció su deficiencia para soportar los desequilibrios económicos externos, esto es comprensible si se mide en términos

de intercambio ya que el modelo se basó en una concentración de exportaciones de bienes primarios para obtener divisas y financiar las importaciones de bienes intermedios, de capital y tecnología para modernizarse.

Como complemento se fomentó un proteccionismo a las importaciones elevando tarifas aduaneras, con permisos previos de importación, precios oficiales y tarifas no arancelarias. ésto con el objeto de fomentar la autosuficiencia productiva y económica. La situación se agravó cuando hubo contracción en las exportaciones de bienes primarios y se interrumpieron los ingresos para unas economías que no conformaron en términos de ahorro el capital necesario para solventar esta situación, teniendo que recurrir al endeudamiento exterior.

Otra situación desfavorable con características propias de la región, fue que prevaleció un ambiente de un estado protector, otorgando incentivos a las grandes empresas que llevaron a la formación de grupos monopólicos poderosos e ineficientes, incapaces de competir con el ámbito internacional, sin grandes contribuciones para fortalecer el desarrollo tecnológico de los precios en el mercado interno.

Estos grupos fueron favorecidos con incentivos fiscales, medidas proteccionistas, subsidios e insumos baratos sobre todo los de energía. Como consecuencia una concentración del ingreso que limitó el crecimiento del mercado interno y promovió la fuga de capitales. "La salida de capitales de América Latina a Es

tados Unidos se ha estimado en 50 000-84 000 millones de dólares sólo de 1978 a 1982."¹²

La situación continua impidiendo el crecimiento y desarrollo de las naciones latinoamericanas convirtiéndolas en remitentes de capitales al mundo industrializado. " En el período 1982-1990 esas remesas promediaron 25 000 millones de dólares al año."¹³ Los flujos de capital que se envían por concepto de intereses, vuelven a regresar en forma de nuevos préstamos, convirtiéndose en un círculo vicioso.

Las medidas políticas denominadas de " estabilización " - adoptadas por los gobiernos ejemplifican el rumbo que han tenido que seguir estas medidas son: la eliminación de barreras proteccionistas, privatización de empresas paraestatales, disminución del gasto y la inversión pública, desregulación de la economía, liberalización de precios internos, contracción de salarios y la fomentación de las exportaciones entre otras.

Haciendo una evaluación, estas medidas han sentado la confianza para que los inversionistas se interesen en la región y han servido como marco para la renegociación de la deuda, en cuanto al crecimiento económico, los resultados han sido nulos - además de continuar con el excesivo peso de endeudamiento externo como se puede apreciar en el cuadro estadístico en donde se

¹² Ibidem. p. 622

¹³ Teitel, Simón; "Que estrategia de desarrollo debe de adoptar América Latina" Comercio exterior, Vol. 45, No.9, México, Septiembre, 1995, p. 686.

observa que la deuda externa de América Latina y el Caribe, creció casi 26 000 millones de dólares en 1994, totalizando 533 000 millones a fines del año. ¹⁴

CUADRO 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DEUDA ESTERNA TOTAL DESEMBOLSADA
(Millones de dólares y tasas de variación)

	SALDO A FINES DEL AÑO							
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
América Latina y el Caribe	427 665	419 728	424 904	442 720	457 501	474 806	506 680	533 290
Sudamérica	292 152	284 773	292 491	302 456	305 315	323 155	241 363	359 286
Argentina	58 324	58 473	63 314	60 973	63 700	65 000	68 000	75 000
Bolivia	4 278	4 043	3 492	3 768	3 582	3 784	3 777	4 208
Brasil	121 174	113 469	115 096	123 439	123 811	135 949	145 660	149 506
Chile	20 660	18 960	17 520	18 576	17 319	18 964	19 665	21 888
Colombia	17 523	17 960	17 604	17 848	17 312	16 862	18 370	21 280
Ecuador	10 320	10 581	11 322	11 856	12 271	12 122	12 806	15 664
Guyana	1 736	1 778	1 801	1 812	1 856	1 871	1 906	1 950
Paraguay	2 043	2 002	2 027	1 695	1 666	1 279	1 254	1 272
Perú	15 373	16 493	18 536	19 996	20 787	21 409	22 157	23 429
Uruguay	5 888	6 330	3 994	7 383	7 166	7 697	7 915	8 201
Venezuela	34 833	34 684	34 785	35 110	35 845	38 218	39 853	38 888
México	102 400	100 900	95 100	101 900	114 900	114 000	127 600	135 500
Centroamérica y el Caribe	33 113	34 055	37 313	38 364	37 286	37 651	37 717	38 504
Costa Rica	4 384	4 470	4 488	3 930	4 015	4 050	4 046	4 200
El Salvador	1 743	1 769	2 017	2 076	2 102	2 338	1 988	2 053
Guatemala	2 465	2 340	2 457	2 387	2 254	2 246	2 086	2 108
Haití	752	778	803	841	809	819	864	884
Honduras	3 773	3 810	3 374	3 547	3 174	3 538	3 948	4 069
Jamaica	4 014	4 002	4 038	4 152	3 874	3 678	3 647	3 660
Nicaragua	6 270	7 220	9 741	10 616	10 312	10 806	10 987	11 695
Panamá	3 731	3 771	3 814	3 795	3 699	3 548	3 494	3 663
República Dominicana	3 899	3 883	4 181	4 500	4 614	4 413	4 559	5 922
Trinidad y Tobago	2 082	2 012	2 400	2 520	2 433	2 215	2 098	2 250

FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales

¹⁴ NACIONES UNIDAS: CEPAL; Estudio económico de América Latina y el Caribe 1994 - 1995; Santiago de Chile, septiembre de 1995, p. 113.

Las características antes descritas son algunas que sirven de marco para un modelo de desarrollo neoliberal, adoptado por los países de la región, que no pueden quedarse rezagados ante los cambios y tendencias de las principales potencias industriales, como son el proceso de globalización y conformación de bloques regionales.

Así tenemos que algunas de las perspectivas de solución al problema de deuda se originan en el sector externo internacional, pero que corresponde a los países latinoamericanos agilizar los procesos de apertura económica y poder instrumentar las estrategias a seguir para el fortalecimiento y crecimiento de las economías de la región.

Algunas consideraciones externas que hay que destacar para el mejoramiento y expansión del comercio latinoamericano son: una reactivación económica mundial, mayores ventajas de los precios internacionales de las principales exportaciones, incremento de los flujos inversionistas y disminución en las tasas internacionales de interés.

1.4 AMERICA LATINA ANTE LA CONFORMACION DE BLOQUES REGIONALES DE COMERCIO.

En los últimos años el mundo ha experimentado profundos cambios en materia económica. Las economías del Tercer Mundo, agobiadas aún por la crisis de la deuda y las políticas de ajuste, abandonaron sus viejas estrategias de desarrollo de corte proteccionista y se abrieron al exterior.

Siguiendo con esta apertura comercial algunos grupos de países han optado por integrar algunas de sus actividades económicas con el fin de ampliar su capacidad de responder con éxito a los cambios que enfrentan en la economía internacional.

De esas formas de relación comercial el regionalismo, o sea la tendencia a integrar bloques económicos entre varias naciones, se está constituyendo en la forma dominante. En un fenómeno que se ha convertido en un proceso de alcances incalculables, el cual forma parte importante de la estructura del comercio mundial. La recesión global que cada vez se agudiza más, está llevando a los países industrializados a reorganizar sus relaciones con el resto del mundo a fin de enfrentar la recrudescida competencia que se está dando debido a la reducción en la capacidad de absorción de exportaciones que el estancamiento económico está imponiendo.

Se dice que el regionalismo es sin duda la tendencia dominante en materia de comercio, se dice también que es la respuesta a los problemas que presenta el comercio mundial. El regionalismo permite crear entidades multinacionales a través de las cuales es posible tanto dar como exigir reciprocidad que a la sazón representa la única política comercial viable en un contexto internacional caracterizado y dominado por un comercio antagonico, o sea, aquel en el que no se trata de competir en una industria, sino de dominarla totalmente destruyendo la capacidad de lucha de los competidores." También la integración a bloques económicos permite a los países pobres o pequeños ampliar-

sus mercados y aspirar a escalas mayores de producción, así como participar en el comercio exterior a partir de una posición en la que les sea posible exigir reciprocidad de otros países.¹⁵

Aún cuando sean discutibles algunos aspectos de las relaciones comerciales en el mundo actual, el hecho es que la tendencia a la formación de bloques ha tomado fuerza y es una respuesta a las nuevas condiciones que presenta la economía global, aún y cuando esta iniciativa sea de los países desarrollados - afecta a todos los países en general y les impone la necesidad de replantear sus relaciones comerciales con el exterior, tomando como marco de referencia los procesos de regionalización que ya están en marcha en el mundo.

Con ésto, no queremos decir que la formación de bloques - significa que se crearán sistemas productivos regionales, sino que los sistemas nacionales en crisis se enlazaran y en muchos casos quedarán subordinados a la lógica del sistema hegemónico (Estados Unidos, Alemania y Japón). La integración de bloques - no responde exclusivamente a la voluntad política de los gobiernos, pues es resultado de procesos de integración silenciosa en aspectos naturales formados a lo largo de muchos años.

" En la actualidad se perfilan tres bloques principales: - el que forman Estados Unidos, México y Canadá, liderado por -

¹⁵ Senado de la República: Las Relaciones Comerciales de México con el mundo. Tomo I Foro Nacional de Consulta, México, 1990, p.149.

el primero y con la perspectiva de incorporar a países latinoamericanos, el europeo, encabezado por Alemania e integrado por los países de la Unión Europea, en este bloque podrían incorporarse países de Europa Oriental, el otro bloque es el asiático, bajo la influencia de Japón, que incluye a los cuatro tigres - (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur), y a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, formada por Tailandia, - Malasia, Indonesia y Filipinas y cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia y Nueva Zelandia."¹⁶

Dentro del comercio de la zona norteamericana se destacan algunos puntos de interés :

1.- La elevada participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México y Canadá.

2.- La amplia importancia de Canadá como socio comercial de Estados Unidos. Ya que es su principal cliente del lado de las exportaciones y el segundo después del Japón del de las importaciones.

3.- La escasa importancia de las relaciones económicas entre Canadá y México.

4.- El estrecho peso relativo de los mercados canadiense y mexicano en la economía de Estados Unidos.

" Otro aspecto importante en este bloque es el que se -

¹⁶ Guillén, Arturo: "Bloques regionales y Globalización de la economía", - Revista de Comercio Exterior, México, vol.44No.5 mayo 94. p. 380.

refiere a los nexos financieros de México y Canadá con Estados Unidos los cuáles han sido muy intensos, tanto en lo que se refiere a los flujos de capital de préstamo como a los de inversión extranjera directa."¹⁷

La culminación de la integración en América del Norte lo constituye el Tratado de Libre Comercio entre los tres países mencionados anteriormente. El TLC es un proceso de integración histórica de sistemas productivos, bajo la hegemonía del capital estadounidense.

" En América Latina el surgimiento de un Tratado de Libre Comercio ha significado la competitividad del continente en un mercado multilateral. De un tratado de libre comercio se reciben además beneficios en cuanto a la eliminación de barreras comerciales como: aumentar las exportaciones, aumentar las inversiones, aumentar los empleos y salarios. "¹⁸

Para tener una idea de las relaciones de comercio entre el bloque americano se muestra el siguiente cuadro:

¹⁷ Guillén, Arturo: Op. cit. p. 381.

¹⁸ Guillén, Arturo: Op. cit. p. 381.

AMERICA DEL NORTE: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DOLARES.

CAUDRO 4

	MUNDIALES A E.U.A.			A CANADA		A MEXICO	
	(1)	(2)	(2/1)	(3)	(3/1)	(4)	(4/1)
1970	60.6	11.4	18.9	9.1	15.0	1.8	2.9
Estados Unidos	43.2	-	-	9.1	21.0	1.7	3.9
Canadá	16.2	10.9	65.4	-	-	0.1	0.6
México	1.2	0.8	70.3	-	1.0	-	-
1980	295.3-	49.5	16.8	34.0	11.5	15.3	5.2
Estados Unidos	216.9	-	-	33.8	15.6	14.9	6.9
Canadá	63.1	39.8	63.1	-	-	0.4	0.7
México	15.3-	9.7	63.3	0.2	1.1	-	-
1989	498.2	100.7	20.2	78.2	15.7	25.4	5.1
Estados Unidos	361.2	0.6	-	77.9	21.6	24.8	6.9
Canadá	114.1	84.6	74.1	-	-	0.5	0.5
México	23.0	16.1	70.0	0.3	1.2	-	-

Fuentes: ONU. Yearbook of International Trade Statistics, varios números, y FML. Dictions of Trade Stastics. Yearbook, 1991.

El bloque de América del Norte no es el único en el continente americano, ya que existen otros países que se han integrado entre sí, como por ejemplo: el Pacto Andino y el MERCOSUR, - los cuáles constituyen esfuerzos de integración de la parte sur del continente.

Por lo que toca al bloque asiático, éste constituye una - región con mucho dinamismo y potencial económico, el crecimiento de estos países ha sido impresionante. En los dos últimos de - cenios el peso de los países del bloque asiático en el comercio internacional aumentó de manera significativa. "Mientras que en 1970 sus exportaciones ascendieron a 32 859 millones de dólares, esto es, 11.3% de las mundiales, en 1989 las cifras fueron - 612 807 millones de dólares y 17.8%. Japón ocupa el tercer lu -

gar mundial entre los países exportadores y Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán se encuentran entre los 12 primeros."¹⁹

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 1991, los países de la ASEAN establecieron un acuerdo de libre comercio, aunque los avances han sido mínimos. Más que depender de acuerdos formales, el bloque asiático descansa en la integración de sus sistemas productivos.

CUADRO No. 5

ZONA ASIÁTICA: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES) DE DOLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES).

	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	6.2	39.8	21.1	34.0
FILIPINAS	0.5	45.2	1.8	40.1	3.2	45.6
HONG KONG	0.5	19.7	3.8	19.3	30.6	41.9
INDONESIA	0.5	65.4	14.3	65.4	14.4	66.3
JAPON	4.5	23.2	31.6	24.4	63.6	23.1
MALASIA	0.6	44.3	5.6	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	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6

a. DATOS DE 1969. b. DATOS DE 1979. c. DATOS DE 1988

FUENTES: ONU. Yearbook of International Trade Statistics. varios números, y FMI. Directions of Trade Statistics. Yearbook, 1991.

Por lo que toca al bloque europeo podemos decir que es la zona más integrada en el mundo. En la zona existe una libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales. Con la

¹⁹ Senado de la República: Op. cit. p. 536.

firma del Tratado de Maastricht se consolidó aún más la integración económica de la zona y se espera que a finales de siglo se logre la integración monetaria y política de Europa.

" El viejo continente es, la zona comercial más grande e importante del mundo. Aquí se realizan el 48% de las exportaciones mundiales, muy por encima de América del Norte con 14%, y del bloque asiático, con el 17%. El grado de apertura de sus economías es el más alto en escala mundial en 1989 el índice promedio de aquélla fue de 49% para los países europeos contra 31% del bloque asiático y 22% de América del Norte."²⁰

No obstante que los países de esta zona han alcanzado un alto grado de desarrollo todavía se muestra una dependencia de Japón, ya que la mayoría de ellos continúan a expensas de la tecnología japonesa, lo que se manifiesta con el creciente comercio con ese país. El comercio entre esas economías es un poco similar al que existe entre los países desarrollados y en desarrollo. Mientras Japón vende a su periferia principalmente productos manufacturados, ésta le suministra sobre todo materias primas.

A los países 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 aún más sus vínculos, lo cual podría considerar la ampliación -

²⁰ Guillén, Arturo: Op. Cit. p. 385.

de las relaciones económicas con China y en alguna medida con Rusia y otras repúblicas ex soviéticas.

Para tener una idea más clara de las relaciones comerciales de este bloque se sugiere ver el cuadro siguiente referente a las exportaciones intrabloque dentro de la zona asiática. El cuadro muestra a Japón como el líder dentro de las exportaciones de la región asiática con una considerable ventaja con respecto a los demás países.

En el peso relativo del comercio intrabloque en Europa en relación con el total superior al de otras zonas del mundo. En los dos últimos decenios el comercio creció aún más, las exportaciones aumentaron fuertemente como lo podemos ver en el próximo cuadro.

CUADRO 6

UNION EUROPEA: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	1970		1980		1989	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
ALEMANIA	17.0	49.8	97.5	50.9	187.0	6.1
BELGICA	8.7	75.2	47.0	73.6	74.4	73.9
DINAMARCA	1.4	43.7	8.4	51.1	13.3	47.6
ESPAÑA	1.2	49.6	10.8	51.1	29.7	66.7
FRANCIA	10.3	58.1	61.1	66.1	104.4	60.5
GRECIA	0.3	53.5	2.5	48.0	4.7	65.0
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: ONU. International Trade Statistics. varios números, y FMI, Direction of Trade Statistics. 1991.

"En el predominio del comercio intercomunitario Alemania y

Francia controlan 57.3%. El flujo bilateral más importante es el que representan los dos países mencionados, pues juntos representan cerca de la cuarta parte del comercio global dentro de la región."²¹

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 inversión extranjera directa de Estados Unidos y Japón, así como los capitales que buscan ausentarse o consolidarse en la región.

Para evitar un mundo sumido en la depresión y la confrontación, es necesario aplicar políticas nacionales e internacionales coordinadas que contraresten el proceso deflacionario en marcha. Asimismo, para llegar a un nuevo orden económico mundial, se deben establecer reglas y acuerdos internacionales que incorporen las necesidades de los países del Tercer Mundo, hoy marginado de los procesos de regionalización.

²¹ Guillén Arturo: Op. cit. p. 381.

CAPITULO II

EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA EN MEXICO.

En la década anterior la crisis ocurrida llevó al país a un cambio en el modelo de desarrollo económico, se dejó atrás el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones y se adoptó una estrategia de crecimiento hacia afuera.

En su momento el modelo de sustitución de importaciones -seguido por México, permitió la modernización y la transformación de una sociedad rural a otra urbana e industrial. No obstante la protección dada a la economía mexicana imprimió un sesgo antiexportador y generó ineficiencias en la planta productiva por falta de competencia. Al no existir un mercado para competir se desalentó la competitividad nacional.

La economía del país se deterioró aún más cuando se vieron agotadas las fuentes externas de financiamiento y se entró al círculo vicioso de la inflación y estancamiento. así pues, México se decidió por adoptar una apertura unilateral de su economía. La política de apertura comercial tiene su inicio a principios de la década de los ochenta. Con la apertura desaparece el sesgo antiexportador de la economía mexicana y se sientan las bases para que las decisiones de inversión y producción se -

tomen con base a precios que reflejan las condiciones del mercado interno y externo. Con la apertura se obliga a que se establezca una estructura de incentivos que refleja las ventajas competitivas del país en su conjunto.

2.1 ANTECEDENTES.

Desde la depresión económica ocurrida en 1929 y principalmente de la Segunda Guerra Mundial en 1939, México adoptó el modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, - proceso que consistió en establecer elevados aranceles, y en algunas ocasiones prohibir las importaciones de ciertos productos para propiciar su producción interna. En este modelo el sistema de producción está dirigido al mercado interno; el sistema comercial es proteccionista; y se observa una transferencia de recursos a las zonas urbanas.

Durante el transcurso de este período ocurre una intervención muy directa del Estado en la economía del país en la cual el Estado pasa de Estado gendarme a interventor y de interventor a benefactor de tipo proteccionista. Esta protección aunada a cierta estabilidad en los precios y salarios, la expansión del gasto público y la creciente demanda interna favorecieron al establecimiento de unidades fabriles, convirtiendo a la industria en el principal motor de la economía nacional. Así el sector industrial duplicó su participación en el Producto Interno Bruto.

" La estrategia de industrialización basada en la sustitución

tución de importaciones, permitió crear una planta industrial - que logró ocupar un sitio destacado entre las quince primeras - del mundo que sin embargo, pronto llegó a su punto de agotamiento al no favorecer el crecimiento equilibrado del país, tanto - en la producción como en la ubicación territorial de las industrias.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se enfocó en la industria armamentista. En América Latina se empezaron a elaborar bienes de consumo, México empieza a exportar y tiene un acercamiento con los países centroamericanos, todo esto debido a que Estados Unidos se dedica a producir sólo armas y se olvida de producir otros productos. Al concluir la Segunda Guerra Mundial, se da el Nuevo Orden Económico Internacional, se produce una división del mundo con dos sistemas: el capitalista y el socialista con un país hegemónico cada sistema. También México tiene una fuerte concentración del comercio con Estados Unidos - en donde se nota una dependencia comercial con Estados Unidos. - Como ya habíamos mencionado México adopta un modelo de desarrollo hacia adentro a través de sustitución de importaciones; se observa una producción de satisfactores a nivel local que reemplacen a los productos importados.

Para lograr la sustitución de importaciones se empezó a importar tecnología, pero era una tecnología obsoleta, ya que el país no fue capaz de crear su propia tecnología. La importación de tecnología creó un déficit comercial, ya que las salidas eran mayores que las entradas. México tenía que pagar por-

la tecnología recibida y el producto de las exportaciones no era suficiente debido a lo anterior, México tiene que pedir créditos que generan intereses demasiado elevados.

A mediados de los sesentas, México pierde su autosuficiencia y se empieza a importar granos y productos básicos, también se da una desigualdad a nivel productivo y regional en todo el país, se descuidan algunos sectores como el agrícola, lo que propicia las desigualdades antes mencionadas. Ya en los setentas, el esquema bipolar cambia, ya no hay hegemonía total de Estados Unidos, ahora también Japón y Europa participan de una manera más activa. Durante este lapso se generan asociaciones de productores y exportadores como la O.P.E.P. (Organización de Países Exportadores de Petróleo), así como estrategias multilaterales.

En México la situación política interna tiene proyección al exterior. Se habla de la necesidad de un desarrollo compartido, México participa ampliamente en foros multilaterales de comercio. En 1977, se descubren nuevos yacimientos petroleros y se adopta el modelo de desarrollo petrolero, el cual tenía tres puntos bases, el primero como palanca de desarrollo para fomentar un desarrollo armonizado, pero solamente hubo beneficios para el sector petrolero; el segundo punto en que se basaba el modelo era como elemento de negociación, y consistía en negociar para obtener tecnología de punta, pero no se logró; el tercer punto consistía en lograr la autosuficiencia financiera, se buscaba que con las divisas petroleras el país pudiera ser auto

suficiente en el rubro financiero, y no pedir más préstamos. -
Con esto vemos que la estrategia del modelo de desarrollo petro-
lero no dió resultado.

Lo anterior lleva a que México y muchos otros países me-
nos desarrollados declaren no poder pagar el servicio de su deu-
da externa. Se da una crisis de endeudamiento externo en todo -
el Tercer Mundo, los acreedores empiezan a promover un modelo -
de desarrollo neoliberal.

" La estrategia económica seguida entre 1958 y 1972 provo-
có un alto crecimiento de la economía nacional (6.5% promedio -
anual) y una inflación baja (3.6% anual). También se generó in-
cremento en el empleo, aunque a tasas inferiores a las del cre-
cimiento económico. A diferencia de los años cincuenta, en los
sesenta, la demanda de mano de obra creció menos (en promedio
2.3% anual) que la oferta (2.6%), con el consecuente aumento -
del subempleo y del desempleo abierto."²²

Así, para mediados de los setenta, nuestra economía se ca-
racterizaba por contar con un aparato productivo obsoleto, in -
competencia externa, marcada dependencia de insumos, tecnología
y bienes de capital, desequilibrios entre los sectores producti-
vos y se veía un dominio monopólico de la empresa transnacional
debido a la estrechez del mercado entre otras cosas.

Ya durante el periodo de 1977 a 1982, los objetivos de

²² Herminio Blanco. las Negociaciones Comerciales de México con el mundo,
México 1994, p. 23

Política comercial fueron; contribuir a jerarquizar el uso de divisas disponibles; estimular la autosuficiencia alimentaria, promover la diversificación geográfica del intercambio; impulsar la importancia socialmente necesaria y propiciar la generación de empleos. Asimismo, las tasas arancelarias siguieron moviéndose en función del grado de elaboración de los productos, a la vez que se otorgaba trato preferencial a importaciones necesarias para actividades productivas de interés nacional, y se restringían las de productos suntuarios. La siguiente gráfica nos muestra el grado de protección que se otorgó a la industria de 1956 a 1992, en donde podemos ver que en algunos años el porcentaje de importaciones controladas llegó a ser hasta de un 100%, como en 1982 y 1983.

CUADRO LICENCIAS A LA IMPORTACION EN MEXICO 1956-1992.

CUADRO No. 7

ÑO	VALOR TOTAL IMPORTACIONES	VALOR TOTAL IMPORTACIONES CONTROLADAS	PORCENTAJES
1956	1 071.6	189.7	17.70
1957	1 155.2	405.5	35.10
1958	1 128.6	479.1	42.50
1959	1 006.6	434.8	43.19
1960	1 186.4	338.4	37.80
1961	1 138.6	612.5	53.79
1962	1 143.0	600.0	52.49
1963	1 239.7	787.2	63.50
1964	1 492.9	977.8	65.50
1965	1 559.6	935.7	60.00
1966	1 602.0	993.2	62.00
1967	1 736.8	1 132.3	65.19
1968	1 917.3	1 234.7	64.40
1969	1 988.8	1 294.7	65.10
1970	2 328.3	1 590.2	68.30
1971	2 255.5	1 526.9	67.70
1972	2 762.1	1 831.2	66.30
1973	3 892.4	2 709.1	69.60
1974	6 148.6	5 041.8	82.00
1975	6 699.4	5 582.3	68.40
1976	6 299.9	5 695.1	90.40
1977	5 704.5	5 134.4	90.00
1978	7 917.5	6 041.1	76.30
1979	11 979.7	8 385.8	70.00
1980	18 896.6	11 337.9	60.00
1981	23 948.2	20 475.7	85.50
1982	14 437.0	14 437.0	100.00
1983	9 005.9	9 005.9	100.00
1984	11 254.3	9 397.3	83.50
1985	13 212.2	4 954.6	37.50
1986	11 432.4	3 532.6	30.90
1987	12 222.9	3 361.3	27.50
1988	18 777.0	3 699.1	19.70
1989	18 252.7	3 464.8	18.98
1990	22 283.7	2 926.4	13.13
1991	30 957.6	2 823.1	9.11
1992	39 877.2	4 248.2	10.65

Fuente: Dirección de investigación económica- Banco de México
a.No incluye maquiladora.

Puede decirse que la política del período buscó una amplia
ción congruente de los diferentes instrumentos de política eco-
nómica que permitieran una operación más eficaz de la actividad

industrial, así como su modernización. También podemos mencionar que en términos generales, los diferentes instrumentos de política comercial destinados a promover las exportaciones petroleras mostraron un limitado efecto, al igual que un apoyo insuficiente de la política monetaria. A dicha situación se agregaron los elevados incrementos que registró la actividad interna, lo cual limitó la generación de excedentes exportables.

2.2 FUNDAMENTACION DEL MODELO DE APERTURA COMERCIAL COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO.

La situación económica por la que atravesaba el país puso en evidencia que el modelo de industrialización utilizado durante muchos años. Aún y cuando se creó una importante plataforma productiva, también se originó una serie de deformaciones que impedían el avance del país.

Como se había mencionado anteriormente, la política de sustitución de importaciones se sustentaba en el exceso de protección concedido a las industrias, primordialmente a través de los permisos de importación y de los incentivos fiscales y financieros para apoyar el desarrollo de actividades prioritarias.

La estrategia de industrialización basada en la sustitución de importación permitió crear una planta industrial que logró ocupar un sitio destacado a nivel mundial y que sin embargo, pronto llegó a su punto de agotamiento al no favorecer el crecimiento equilibrado del país, tanto en la producción, como en la ubicación territorial de las industrias.

Para agosto de 1982, los problemas económicos de México se agudizan y es en este período cuando México declara no poder pagar su deuda externa y es aquí cuando los acreedores empiezan a promover un modelo de desarrollo neoliberal, en donde se debería permitir la libre competencia, se deberían sanear las finanzas públicas, adoptar una nueva política tributaria, un desarrollo de mercado de capitales, proceso de apertura comercial, adhesión de México al GATT (hoy OMC), así como la concertación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Estos puntos los iremos desarrollando en el transcurso de este apartado.

Durante el período presidencial 1982-1988, la política comercial planteó desde su inicio una estrategia de modificaciones cualitativas en el ámbito del comercio exterior que generaron un nuevo patrón de industrialización y comercialización del comercio internacional más articulado hacia el interior y más competitivo en el extranjero. Se contempló avanzar hacia un desarrollo integral del sector industrial, estrechamente vinculado con el comercio exterior, para lo cual se consideró necesario el fortalecimiento de los sectores interno y exportador mediante la sustitución selectiva de las importaciones.

" Por un lado la política comercial consideró como aspectos centrales: la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones, el impulso a las franjas fronterizas y zonas libres, así como las negociaciones comerciales internacionales."²³

²³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, México 1984, p.120.

La política de protección, en el corto plazo, se orientó por consideraciones de la balanza de pagos y el combate a las prácticas especulativas. En este sentido, se eliminó el requisito del permiso para los bienes intermedios y de capital no producidos en el país, mientras que, para el resto de los productos, el sistema de protección se basó en el permiso previo, a fin de equilibrar la balanza de pagos y ayudar a mantener en operación la planta productiva. A mediano plazo se concibió el arancel como el principal instrumento de protección, manteniéndose el permiso previo en sectores estratégicos.

Con la política de fomento a las exportaciones se intentó apoyar el saneamiento financiero de las empresas potencialmente exportadoras, principalmente las ramas productoras de bienes de consumo no duradero; las agroindustriales y de manufacturas, lo mismo que las actividades que contaran con un buen grado de integración nacional o que estimularan el cambio tecnológico, así como a las empresas maquiladoras.

" Las principales medidas de apoyo a la exportación no petrolera contemplaron un tipo de cambio realista. Paralelamente, se emprendieron programas de simplificación y descentralización en materia de comercio exterior, especificándose que la devolución de los impuestos que correspondan a los insumos de los productos exportados, además de los productos que se exporten, continuarían exentos del impuesto al valor agregado."²⁴

²⁴Haneine, Ernesto: Sustitución de importaciones, México, 1987.

Por otra parte, la política de las franjas fronterizas y de las zonas de libre comercio buscó fomentar la integración económica de estas áreas con el resto del país para obtener el desarrollo integral, previendo constituirlo en plataforma de exportación y, adicionalmente, apoyar el crecimiento de los sectores productivos de las áreas. También se propuso un manejo flexible de los permisos y apoyos a la importación de maquinaria, equipo y refacciones e insumos indispensables.

" Otros apoyos paralelos que se plantearon para la industria que se estableciera en estas regiones fueron: el permiso para la importación libre de impuestos de la maquinaria, equipo, insumos y refacciones de fabricación no nacional, amparándose en el decreto de la Industrialización de la Franja Fronteriza.²⁵

En el aspecto de las negociaciones internacionales, la política de apoyo a las exportaciones persiguió un enfoque económico integral que relacionara el comercio exterior con la transferencia de la tecnología, la inversión extranjera directa e indirecta, el turismo y el transporte. De la misma manera se proyectó un mayor aprovechamiento de los beneficios del intercambio compensado y el trueque a nivel regional.

Ahora bien, se considera que una amplia apertura de la estructura económica y su incursión de lleno en los flujos comer-

²⁵Haneine, Ernesto: Op. cit. p. 103

ciales, monetarios y tecnológicos internacionales, harán posible modernizar el sector productivo tradicional, así como flexibilidad y dinamizar al grupo industrial y comercial, lo cual sería positivo para el desarrollo económico del país.

Esta nueva política se lleva a cabo cuando los países más industrializados del mundo se encuentran en un acelerado proceso iniciado hace muchos años, proceso que abarca la reestructuración tecnológica y de conformación de mercados cada vez más globalizados y competitivos. " Como parte del proceso anterior se aceleró la tendencia a la formación de bloques y acuerdos comerciales entre grupos de países con economías afines, como es el caso de la C.E.E."²⁶

En el ámbito bilateral, los objetivos de la nueva política se basaban en la diversificación de mercados, fuentes de financiamiento y de tecnología e inversiones extranjeras seleccionadas a fin de reducir la vulnerabilidad de la estructura económica nacional a los cambios externos; se buscaba también promover la celebración de convenios a efecto de regular el intercambio en materia económica y de cooperación científica/tecnológica y aprovechar la complementación entre la economía mexicana y la de otras naciones.

En relación con los países industrializados se planteaba -

²⁶Corro Barrientos, Bernardo: " Apertura Comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos". Revista de Comercio Exterior, P. 7

realizar nuevas negociaciones que permitieran reducir las barreras comerciales y estimularan las exportaciones del país a través del Sistema Generalizado de Preferencias.

De tal forma una de las pautas a seguir por la política económica es la modernización y reestructuración económica de las - relaciones comerciales, financieras, industriales y políticas como medio para lograr una eficiente inserción en el mercado internacional y cuyos objetivos de corto y largo plazo deben encaminarse a propiciar la diversificación de mercados para obtener inversión de capitales externos y un mayor volúmen de exportaciones.

Ahora bien, la segunda mitad de la década de los 90's expresa la posibilidad de recuperar el camino al crecimiento económico, así como fortalecer la débil estructura económica de la nación. Se dice que la apertura económica al exterior es por si sola la condición necesaria y suficiente para alcanzar la modernización del aparato productivo.

Dentro de la modernización es importante recalcar que la - postura actual del Estado Mexicano ya no es totalmente la de - propietario, regulador y subsidiador como se hacía en décadas - pasadas, cuando se utilizaba otro modelo de desarrollo al cual - se ha hecho referencia anteriormente.

En este nuevo enfoque el Estado tiene una mayor relación - con empresarios y trabajadores, ésto con el objeto de lograr - una política macro indutrial de fomento que estimule y garantice el éxito de la modernización productiva en términos de reduc

ción de costos y mejoras.

2.3 INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL EN MEXICO.

A finales de la década de los setenta es evidente la insuficiencia y fracaso del modelo de industrialización, mediante la sustitución de importaciones aplicado en México durante los últimos decenios, este modelo no logró los objetivos planeados para lograr un desarrollo nacional equilibrado, ni una industria eficiente y competitiva.

Evidenció también efectos negativos en el empleo mecánico e indiscriminado de la protección arancelaria a la producción interna y de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Dando como resultado una estructura industrial integrada por una parte por un amplio sector manufacturero de bienes de consumo masivo y directo (textiles, productos de cuero, alimentos y ciertos bienes intermedios) con una tecnología sencilla y tradicional en manos de empresarios mexicanos medianos y pequeños.

Por otra parte existió un pequeño pero poderoso sector empresarial productor de bienes intermedios, durables y de capital basado en el uso de alta y media tecnología moderna (automotores, maquinaria eléctrica, metálicas básicas, química y alimentaria). En este grupo era notable la participación de el capital extranjero en especial el estadounidense, llegando a representar un alto volumen de producción manufacturera, así como un promedio de 65% de bienes intermedios y durables generados por este grupo, es decir, en las ramas más dinámicas y reditu-

bles desde el punto de vista tecnológico y comercial.

Ante tales desequilibrios se tomó la decisión de abandonar la política económica anterior y avanzar en forma simultánea hacia la modernización y la dinamización de la estructura industrial, comercial y financiera en su conjunto.

En un principio la estrategia de cambio se orientó a la reconversión del ineficiente y pesado sector productivo estatal y del sector industrial tradicional mediante apoyos financieros y fiscales. Se concedieron al sector oligopólico y menopólico, incentivos y franquicias fiscales y arancelarias para importar insumos y exportar bienes intermedios y durables, ante la profunda contracción del mercado interno provocada por la crisis.

Debido a los resultados poco alentadores de la política de ajuste y reconversión protegida (agravamiento del déficit fiscal y de la deuda interna y externa, caída de la inversión y de la inflación) y en vista del éxito notable del sector industrial exportador, se emprendió la apertura comercial, el adelgazamiento del sector público y la gradual liberación macroeconómica (precios, tasas de interés y tipo de cambio).

Esta nueva política conlleva a la aplicación de instrumentos económicos en materia comercial, ya que considera que una inserción plena en los flujos comerciales, monetarios y tecnológicos internacionales, harán posible en particular mediante la oferta competitiva externa, modernizar el sector productivo, así como dinamizar al grupo industrial y comercial y obtener un desarrollo económico.

Desde el gobierno del presidente Miguel de la Madrid H., en 1982, implementó las bases de una estrategia de crecimiento "hacia afuera" junto con los antecedentes concretos del modelo neoliberal y con la necesidad de una incursión en las corrientes del comercio mundial a fin de aprovechar las tendencias a la especialización y la división internacional del trabajo para encausar el intercambio comercial conforme a las necesidades del país.

Dentro de los aspectos significativos de las nuevas implementaciones a la apertura exterior de la economía mexicana, podemos entender la modificación estructural de la política comercial de México eliminando los permisos previos de importación a través de la implantación de aranceles bajos a la entrada del exterior.

Por apertura al exterior debemos entender la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con las mercancías del exterior sobre la base de que aquellas que no logren tal objetivo tendrán que perecer ante la competencia.

A su vez queda implícito en estos planteamientos la necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales de comercio, en el seno del organismo creado con este fin el GATT. Además la apertura al exterior implica otras implementaciones a manera adicional como es la tendencia hacia la libertad cambiaria, la cual ha tenido variaciones y resulta un elemento indispensable para la implementación de la apertura al exterior.

Otro elemento que podemos detectar es la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera, la cual puede ser del 100% y sin reglamentación que le permita introducirse en algunas áreas estratégicas en las que sólo el Estado puede participar.

El panorama exterior nos permite entender que existen presiones externas que influyen en la política de apertura comercial como lo fue la crisis del petróleo, el riesgo de incumplimiento del pago de la deuda externa, lo que significó la firma de una Carta de Intención con el (FMI) Fondo Monetario Internacional a cambio de un préstamo emergente de dinero para la recuperación de la economía.

A lo interno el (PIRE) Programa Inmediato de Reordenación Económica que fundamenta las dificultades por las que atravesó la economía nacional con la caída del mercado petrolero, la debilidad de las finanzas públicas, la escasez de divisas y la evasión fiscal. Otras presiones internas que argumentaban un desarrollo excepcional de México dentro de la apertura al exterior y el ingreso al GATT., podemos destacar los siguientes argumentos; eliminar la sobreprotección a la industria que por contar con un mercado interno sólo produce artículos de mala calidad y alto precio, el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong que han logrado crecimiento siguiendo este modelo, la urgencia para crecer y pagar la deuda, la modernización industrial que significa aumentar su productividad mejorar la calidad y competir en lo interno y en lo externo, así como buscar la inversión:

Así el proceso de apertura comercial se consolida haciendo ajustes a la economía como: austeridad en el gasto público, eliminación de subsidios, liquidación de paraestatales, ahorro presupuestario, mayor eficiencia en el gasto y un plan de fomento a las exportaciones. Después los siguientes programas y pactos, con objetivos similares.

El ingreso de México al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GATT) en 1986, es considerado como avance substancial, después durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, la renegociación de la deuda externa, la necesidad de llevar a cabo una serie de reformas de diversas leyes y reglamentos hasta la constitución misma, ésto para sentar las bases de un proceso de integración no sólo comercial sino financiero de México con Estados Unidos y Canadá, para celebrar la firma del (TLC) Tratado de Libre Comercio.

Dentro de este contexto respondiendo a las necesidades del modelo de desarrollo neoliberal y con la adopción de una política de crecimiento económico, fortaleciendo y ampliando la planta industrial teniendo como base la diversificación de nuestras relaciones comerciales hacia el exterior y por ende el acceso de nuestros productos hacia mercados diversos.

Ya que el problema central de nuestro comercio exterior, consiste en depender en tan alto grado de un sólo país lo cual implica dependencia económica y una relación conflictiva con los Estados Unidos, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES
PRINCIPALES

CUADRO No. 8
(Millones de Dls.)

BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES	EXPORTACION		IMPORTACION		SALDO 1992
	1991	1992	1991	1992	
TOTAL	27.120	27.530	38.184	48.138	-20.607
AMERICA DEL NORTE	19.469	19.600	25.701	31.406	-11.715
CANADA	1.125	779	6790	1.041	-261
ESTADOS UNIDOS.	18.344	18.911	25.031	30.364	-11.453
MERCADO COMUN CENTROAME RICANO.	411	478	146	124	354
ASOCIACION LATINOAMERI- CANA DE INTEGRACION.	986	1.382	1.579	2.008	626
MERCADO COMUN DEL CARI- BE.	112	165	24	48	116
COMUNIDAD EUROPEA	3.291	3.251	5.711	7.109	-3.857
ASOCIACION EUROPEA DE - LIBRE COMERCIO.	193	234	891	1.016	-782
CONSEJO DE AYUDA MUTUA .	33	17	160	151	-133
JAPON	1.254	879	1.783	3.025	-2.146
OTROS PAISES DE AMERICA	621	758	220	198	559

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista Comercio Exterior
abril, 1993, pp. 410-411.

Conviene destacar la problemática del comercio exterior mexicano, ya que como se observa resultamos ser deficitarios con casi todos los bloques principales con quienes comerciamos. Esto como resultado de la súbita apertura desde 1985 en donde México abrió sus mercados pero el resto del mundo no ha hecho lo propio.

En el siguiente cuadro llama la atención el escaso comercio que tenemos con Centroamérica y el Caribe, que a pesar de su cercanía prácticamente no comerciamos con ellos. Esto mismo opera tratándose de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

cuyo comercio con México se reduce a un 5%. Con la Comunidad Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), - mantenemos un comercio en conjunto del 13%, aproximadamente que ocupa el segundo lugar dentro de nuestra distribución geográfica.

El tercer lugar lo ocupa Japón que en exportaciones ha descendido su importancia en los últimos años, siendo un 3% en exportación y en importación un 6%. Un 5% en exportación, se realiza con otros países de América como Cuba, Panamá, Puerto Rico; - otros como Australia, Corea, China, Israel, India, que unidos a países ex-socialistas significan en conjunto una parte insustancial de nuestro comercio exterior.

De ahí la importancia de instrumentar políticas que no enfrentadas las esperanzas de exportación en un sólo país, así como poner especial cuidado en la instrumentación de políticas comerciales tendientes a la promoción y diversificación de nuestras exportaciones.

CUADRO No. 9
DISTRIBUCION GEOGRAFICA PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EN 1992.

BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES	EXPORTACION %	IMPORTACION %
TOTAL	100.0	100.0
AMERICA DEL NORTE	71.7	65.2
CANADA	2.9	2.1
ESTADOS UNIDOS	68.8	63.1
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	1.7	--
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)	5.2	4.1
MERCADO COMUN DEL CARIBE (MCC)	0.5	--
COMUNIDAD EUROPEA (AELC)	0.8	2.1
CONSEJO DE AYUDA MUTUA (CAME)		
JAPON	3.2	6.2
OTROS PAISES DIVERSOS	5.1	7.7

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista Comercio Exterior, abril 1993, pp. 410-411.

En la práctica del Comercio Exterior los instrumentos de política comercial son esenciales para superar los obstáculos a la promoción y diversificación del comercio exterior de México, haciendo óptima una completa estructura administrativa, fiscal y coordinar esfuerzos de promoción a las exportaciones.

Los instrumentos administrativos implican la intervención de diversas Secretarías de Estado que se coordinan entre sí. La (SECOFI) Secretaría de Fomento y Comercio Industrial señala las bases sobre las cuales una mercancía determinada puede entrar o salir del país y qué requisitos deben llenarse para tal objeto, a qué clase de restricciones está sujeta dicha mercancía, cuáles son los aranceles en vigor que otorguen un certificado de origen y en general cuáles serán los distintos pasos para conseguir que el movimiento comercial llegue a su destino final.

Estos instrumentos administrativos los establece básicamente la Subsecretaría de Comercio Exterior y de su dirección de Control del Comercio Exterior, pero estrechamente vinculado con organismos como el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al igual que con otros organismos afines.

La Secretaría de Salud (SS) se coordina en este campo con la SECOFI, al otorgar los certificados sanitarios indispensables para que una mercancía pueda ingresar al país, por lo que los puertos y aduanas siempre estarán presentes los inspectores de salubridad.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Lo más sobresaliente de esta dependencia en el aspecto comercial, es que están bajo su supervisión las diversas compañías navieras privadas nacionales y cualquier embarcación extranjera que desee tocar puerto nacional, deberá recibir la autorización de las autoridades navieras del puerto y someterse a las inspecciones y vigilancia de rigor por parte de la policía naval dependiente de esa Secretaría.

Instrumentos Fiscales: Estos constituyen la parte medular de la política comercial, ya que se basa en la aplicación de impuestos diversos al comercio exterior mejor conocidos como, aranceles, los que pueden ser restrictivos si sus tasas son elevadas o de fomento si son bajas. La participación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es significativa en la cuestión arancelaria y en cuanto al aspecto recaudatorio, administrativo y control de aduanas, así como en la formulación y aprobación de leyes y códigos fiscales.

Dentro de los instrumentos de promoción a las exportaciones se encuentra el financiamiento al comercio exterior que con los años BANCOMEXT ha sido uno de los pilares de apoyo más fuertes del comercio exterior de México, al financiar a los exportadores a través de descuentos bancarios, préstamos directos, préstamos prendarios, financiamientos simples o en cuenta corriente y préstamos de habilitación o avío. Además la asesoría técnica a exportadores e importadores, ya que existen problemas de tramitación de exportaciones, arancelarias en vigor, costos-

de fletes marítimos, aéreos o terrestres, seguros, certificados de origen, nomenclaturas arancelarias, cotizaciones internacionales, INCOTERMS, posibilidades de financiamiento y otros muchos problemas más.

Además BANCOMEXT dentro de su estructura cuenta con un organismo llamado Centro de Información en Comercio Exterior, en donde se reciben del exterior las distintas ofertas y demandas internacionales con las especificaciones y cotizaciones de cada mercancía, al igual que a través de las agencias comerciales en el exterior, las cancillerías mexicanas y las propias embajadas, se difunde información acerca de las posibles ofertas de México al exterior.

Este panorama descrito implica mayores esfuerzos coordinados entre empresarios y gobierno, lo cual está plasmado en el programa de Política Industrial y Comercio Exterior que analizaremos en posteriores capítulos.

2.4 IMPORTANCIA DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES Y LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS DENTRO DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

Existen cambios en la noción de la competitividad en el sentido de que las políticas industriales se asociaban a la idea de la intervención pública directa en la estructura productiva. Si bien hay fallas de coordinación con el sector privado de información, difusión tecnológica, así como de capacitación y debilidad en los procesos de aprendizaje, el cambio radica en una

cooperación mixta.

La tendencia de la transformación productiva y el potencial de crecimiento están más asociados a las exportaciones, así como al desarrollo y difusión tecnológico para mejorar la posición de empresas nacionales en el mercado internacional.

La estrategia del gobierno mexicano en materia de desarrollo productivo apunta en esa dirección desarrollando mercados de capital humano, de tecnología, de capital de largo plazo y a la regulación de mercados de importancia como el sistema financiero, los servicios públicos de telecomunicaciones, la energía y otras áreas de infraestructura.

Esta estrategia sólo responde a la globalización y el cambio tecnológico que modelan el orden económico internacional, a través del dinamismo de los mercados financieros internacionales, de la exportación de servicios y de la inversión extranjera directa. Esto quiere decir que los agentes económicos operan conforme al entorno internacional en sus decisiones.

Tenemos que la empresa es el nudo crucial de la competitividad, pero en la actualidad, ya no se compete a este nivel sino a nivel de sistemas, esto se estimula favoreciendo sistemáticamente la cooperación entre el sector público y el privado, estableciendo alianzas estratégicas de largo plazo, privilegiando en éstas el fomento de las exportaciones, la tecnología, la educación y la capacitación complementándolas con estrategias compartidas de internacionalización.

La prueba esencial de la competitividad se mide en la capacidad de los países para hacer frente a los desafíos de los mercados internacionales y aumentar el bienestar social, la estrategia comercial mexicana cumple con los requisitos. "La mantención de los equilibrios macroeconómicos, inflación baja y declinante, ahorro fiscal, fomento del ahorro e inversión, estímulo y defensa del tipo de cambio real constituye el requisito básico de la competitividad."²⁷

La estabilidad macroeconómica permite promover la competencia contribuyendo en la diversificación comercial y apertura financiera, aquí encontramos otra característica dentro de la estrategia mexicana en su base industrial y tecnológica así como su grado de diversificación exportadora, ya que "Las reformas macroeconómicas- la estabilidad de precios, la disciplina fiscal, la reforma comercial, la consistencia de ella con la política macroeconómica y la credibilidad de las reformas mismas - constituyen el piso mínimo sobre el cual es posible ir construyendo la competitividad nacional."²⁸

La actual competitividad depende menos de ventajas salariales o de recursos naturales que de la calidad de los recursos humanos y de la capacidad de incorporación tecnológica, así la complementación de políticas de competencia y promoción de exportaciones alude a la formación de recursos humanos y el fortaleci

²⁷ Rosales V. Osvaldo; "Política Industrial y Fomento de la Competitividad" revista de la CEPAL, México, Agosto de 1994, p. 63.

²⁸ Idem.

miento de la base tecnológica, para ésto se requiere de complementación entre sectores público y privado, aunque le corresponde mayor participación a las estrategias diseñadas por el estado en el sentido de reformas institucionales en materia de puertos, modernización de sistemas aduaneros, impuestos internos o legislación laboral entre otros.

Dentro de este contexto resultan acertadas las estrategias de comercio exterior para la promoción de exportaciones y diversificación de mercados sobre todo a partir de 1985, que el gobierno mexicano fomenta las exportaciones no petroleras, después el ingreso al GATT en donde los términos del acuerdo fueron de contribuir con la eliminación de los permisos de importación, así como de la reducción arancelaria.

Para 1987, el denominado "Pacto de Solidaridad Económica" que presentó un programa de ajuste y estabilización pero que dentro del proceso de liberalización fue importante al debilitar el poder de los oligopólios en la fijación de precios al permitir la entrada de productos importados con aranceles muy bajos y como parte de este programa el proceso de liberalización avanzó más." Se estableció un arancel máximo de 20% y se redujeron a cinco los niveles arancelarios."²⁹

En diciembre de 1988, se aplica un paquete comercial dentro del Pacto de estabilidad y crecimiento económico que acelera

²⁹ Blanco Mendoza, Herminio; Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, Edit. FCE, 1994, p. 46.

la aplicación de medidas de protección para evitar discriminaciones entre sectores, se elevaron los aranceles para los bienes con impuestos a la importación de cero a cinco por ciento y entre 1989 y 1993 ésta etapa de apertura comercial no sufrió modificaciones y se consolidó.

La política comercial mexicana es de total apertura, ya que muy pocos productos no pueden ser vendidos en su mercado y uno de los puntos esenciales se dió en el cambio del sistema aduanero, lo que trajo la eliminación de medidas arancelarias y restrictivas en el comercio exterior mexicano, a continuación se presenta un cuadro comparativo de las restricciones existentes con las que vivió nuestro país hasta antes de la apertura comercial.

CUADRO NO. 10

ARANCELES			
AÑO	TASA MAXIMA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.	TASA PROMEDIO DEL IMPUESTO DE IMPORTA - CION.	PORCENTAJE DE FRACCIONES ARAN CELARIAS QUE RE QUERIAN PERMISO PREVIO P/IMPOR.
Antes de la apertura comercial (1985)	100%	75%	100%
Después de la apertura comercial (1985)	50%	42%	7%
México como país miembro del GATT (1986)	40%	31%	4%
México como país miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	20%	9.7%	2%

FUNETE: Reyes Díaz Leal; Aduanas: Operación en México, México, Edit. Universidad en Asuntos Inter., 1994, p.21

Dentro de la estrategia comercial liberal manejada por México ha hecho que las empresas mexicanas busquen en cualquier parte del mundo los métodos, los equipos y las tecnologías que les ayude a reducir los costos de producción que son necesarios para la exportación. La siguiente tabla de carácter indicativo refleja el criterio de la posición de los aranceles de la mayoría de los productos que se importan a México.

CUADRO 11

NIVEL ARANCELARIO	CRITERIO DE APLICACION
20%	Para mercancías suntuarias y terminadas.
15%	Para productos semi-terminados y materias primas.
10%	Para bienes de capital, maquinaria y equipo.
5%	Para productos básicos.
0%	Para consideraciones sociales.

FUENTE: Reyes Díaz, Eduardo; Aduanas; Operación en México, México, Edit. - Universidad en Asuntos Inter., 1994, p. 23

Dentro de las regulaciones no arancelarias que son instrumentos de control y regulación de entrada o salida de productos a los del territorio nacional por cuestiones de calidad más no de cantidad, como en el caso de los permisos de importación mejor conocidos como restricciones al comercio exterior. El gobierno mexicano busca alternativas que prohíban o restrinjan la entrada

de productos de mala calidad.

En el siguiente cuadro se aprecia un listado actualizado al mes de septiembre de 1994 de fracciones que están sujetas a algún tipo de regulación no arancelaria.

CUADRO No. 12

LISTADO DE REGULACIONES NO ARANCELARIAS Y LA FUENTE LEGAL	
FECHA DEL DIARIO OFICIAL EN QUE SE PUBLICO.	
AUTORIZACIONES SANITARIAS, FITOSANITARIOS Y ECOLOGICAS.	Agosto 29 de 1994 (Reforma al decreto del 9 de noviembre de 1988).
AUTORIZACIONES PARA PLAGICIDAS, FERTILIZANTES Y SUSTANCIAS TOXICAS.	Agosto 29 de 1994. (Reforma al decreto del 9 de Nov. de - 1988).
REGULACIONES ECOLOGICAS POR PARTE DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL.	Agosto 29 de 1994 (Reforma al decreto del 9 de Nov. de - 1988)
OTRAS AUTORIZACIONES DE LA SECRETARIA DE SALUD.	Agosto 29 de 1994 (Reforma al decreto del 9 de Nov. de - 1988).
NORMAS OFICIALES MEXICANAS	Octubre 13 de 1993.
REGULACION DEL ETIQUETADO	Marzo 7 de 1994.
CERTIFICACION DE ORIGEN	Acuerdo Transitorio Mayo 31 de 1994 Acuerdo Permanente Agosto 30 de 1994.

A finales del sexenio salinista sigue imperando la insistencia que sea el empresario el que alcance la competitividad internacional que le permita exportar, ha entendido que las importaciones son necesarias para exportar por lo que no hay intenciones de restringirlas. Dentro del cambio estructural de la política-económica incluyó el dejar a las empresas mexicanas no desprotegidas, pero que sustenten sus necesidades inherentes por si

mismas.

Como consecuencia esta estrategia ha provocado un sinnúmero de cierres de empresas y la pérdida parcial del mercado mexicano, por tanto muchas empresas desaparecen pero otras se fortalecen y optan por la exportación." Para 1982, el 70% de las exportaciones eran de petróleo y el saldo de productos diversos, la cuenta de las exportaciones ascendía a US\$ 21.199 mdd, para 1991, se reconvirtió la proporción, el 69.59% eran de productos diversos y tan sólo el 30.4% de petróleo, alcanzando una exportación record (para esa fecha) de US\$26.854 mdd. Según fuente del Banco de México.

Algo importante de considerar es que si bien la tendencia es hacer a las exportaciones mexicanas competitivas, eficientes y productivas autónomamente, y por la repercusión del tipo de cambio, el siguiente cuadro ilustra que las importaciones han crecido sustancialmente además de que no se ha utilizado el mecanismo de la devaluación para frenarlas, ya que todo lo que importa el país, una parte son requeridas por la industria para reconvertirse, ésto es, que son bienes intermedios o de capital.

CUADRO No. 13

CONCEPTO	MILLONES DE DOLARES DE LOS EUA QUE SE IMPORTARON EN MEXICO EN 1992	PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES EN 1992.
Productos de Consumo Final	\$ 7,744	16.06%
Productos Intermedios	\$28,893	59.95%
Bienes de Capital	\$11,556	23.97%

FUENTE: Reyes Díaz Leal, Eduardo: Aduanas; Operación en México, Edit. Universidad en Asuntos Internacionales, 1994, p. 35

Por lo que respecta a la inflación." Esta se ha venido desa

celerando con mucho éxito, reduciéndola más de 90% respecto a la de 1983, llegando en 1991 a menos del 15%."30 Aunque existen diversos factores que pueden desencadenar la elevación de ésta, las expectativas son optimistas debido a que de manera generalizada en los últimos cinco años ha habido crecimiento económico.

El (PRONAMICE) Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994) plasma los objetivos que modifican la situación estratégica que en materia de política comercial requiere el país, al pretender alcanzar la modernización de la economía basada en la eliminación de obstáculos para el desarrollo de la planta productiva, así como lograr un mayor grado de apertura comercial que permita mejorar las escalas de producción y con ello su inserción en los mercados mundiales - utilizando para ello al sector exportador.

Sin duda dentro de los aspectos más sobresalientes que conllevan a la mejor aplicación del PRONAMICE lo son las reformas a la ley de Comercio Exterior (1993) que establece un capítulo dedicado a aranceles y regulaciones no arancelarias que es donde se establecen los requisitos diversos para el tránsito de mercancías, tanto de exportación como de importación, cambios a la Ley Aduanera (1992) el cual agiliza el proceso de desregulación y simplificación de esta ley.

Además, la Ley de Inversión Extranjera (1993) la cual está-

³⁰ Reyes Díaz Leal, Eduardo; La Mentalidad Exportadora, México, 3a. Edic. Edit. Bancomex, 1993, p. 27.

blece los lineamientos para regular esta actividad económica y proporcionar seguridad jurídica a los inversionistas. EL Programa Nacional de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (1991-1994) contempla programas interempresariales e instrumentos de financiamiento con el fin de facilitarles el acceso a créditos para su desarrollo, destacando para éste fin dos instituciones (Bancomext) Banco Nacional de Comercio Exterior y (Nafin) Nacional Financiera.

Estas modificaciones junto con la Nueva Ley de Competencia- "Son la garantía de que los grandes grupos empresariales no podrán adoptar prácticas monopólicas."³¹ Y los programas de promoción a las exportaciones como son (ALTEX) para empresas altamente Exportadoras, (PITEX) Programa de Importación Temporal Para Exportaciones, (COMPEX) Programas de Apoyos a Empresas de Comercio Exterior y (DRAWBACK) Devolución de Impuestos a Exportadores que a manera de resumen resultan ser algunos de los instrumentos para la competitividad de los sectores productivos.

Las políticas liberales adoptadas por la mayoría de los países latinoamericanos, se caracterizan por una apertura comercial acelerada, la promoción de la inversión extranjera directa, la exportación de mercancías bajo el esquema de las ventas-comparativas, la disminución del intervencionismo en la economía y la reducción de los gastos sociales, así como de subsidios, coincidimos en que ésta política responde a las necesidades

³¹Salinas de Gortari Carlos: "V. Informe de Gobierno". EL DIA, México, Testimonios y Documentos, 2 de noviembre de 1993, p.16

de inserción a la economía globalizada o de primer mundo.

Si bien los resultados no son los esperados según un estudio sobre Industria y Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). En éste destacan a México como el país más industrializado de la región después de Brasil, así como un país que junto con Argentina y Brasil sus exportaciones elaboradas son con mayores avances tecnológicos y representan elevados porcentajes de sus exportaciones.

Indica que la industrialización para los países latinoamericanos entró en una etapa de declive, lo que propició que los productos manufactureros tuvieran poco margen de maniobra en el exterior. "El valor agregado en todas las manufacturas de la región se contrajo en promedio 1.2 por ciento durante el período 1975-1993; resultado que impacta directamente a la evolución de la industria en México."³²

Otro estudio que se realizó en países como Argentina, Brasil, Bolivia, Chile y México, revela que la inversión pública no ha sido cubierta por la inversión privada, ya que para 1983 las tasas de inversión estaban por debajo de los niveles de 1978. Para principios de 1990, las tasas de inversión en América Latina habían bajado a 10 por ciento del PIB, muy por debajo de las observadas en países como Corea del Sur (31 por ciento o Singapur (39 por ciento).

³² Gutiérrez, Elvia; "Tecnología de Punta en 60% de Bienes Exportables, México Presa del Subdesarrollo Industrial que afecta a América Latina." EL FINANCIERO, México, 16 de marzo de 1994, p. 3A

Con respecto a la competitividad en los mercados internacionales las exportaciones latinoamericanas se triplicaron en 80 por ciento pero ésto no fue suficiente. Como podemos ver en el siguiente cuadro que ilustra la negativa evolución de las exportaciones latinoamericanas a la economía internacional.

CUADRO NO. 14
PARTICIPACION DEL TERCER MUNDO EN LAS
EXPORTACIONES MUNDIALES.
(1950-1990-%)

	1950-1980-1990		
AMERICA LAT.	12.4	4.5	3.9
ASIA	13.1	17.8	14.0
AFRICA	5.2	4.7	1.9

FUENTE: JOSE LUIS LEON. "Enhancing competitiveness in Latin América.
Industrial policy, human capital and reform of the State."

El estudio concluye con un análisis de que es necesario instrumentar una política industrial en América Latina, ya que existe una escasa competitividad de la región frente al resto del mundo. Ya que es cierto "mientras América Latina exportaba en su conjunto 104.1 mil millones de dólares en 1980, para 1990 la cifra había llegado a 147.1 mil millones de dólares."³³ Este balance resulta positivo en la medida en que los ingresos por exportaciones de 1990 superaron en casi 50% a las de la década anterior. Además de que el grueso de las exportaciones latinoamericanas es de escaso valor agregado, ya que se ha crecido en volúmen pero no en precio, el siguiente cuadro indica que América Latina vende cada vez más bienes primarios y manufactu-

³³ León, José Luis; "Política Industrial en México y América Latina: Más argumentos", el financiero, México, 14 de julio de 1994, p. 34 A

ras en el mercado mundial pero mientras en los ochentas las primeras crecían por encima de sus niveles, las segundas apenas y trataron de recuperar el crecimiento de las décadas de 1965 - 1973.

CUADRO No. 15

América Latina: Crecimiento del volúmen de las Exportaciones de Bienes, por Sectores, 1965-1987.
(Porcentajes Anuales de Cambio)

Período	Total	Bienes Primarios	Manufacturas
1965-73	-0.4	-1.9	16.7
1973-80	2.2	0.2	2.3
1980-87	3.4	2.3	6.1

FUENTE: Banco Mundial, World Development Report, Washington.

Existen retos que los países latinoamericanos comienzan a enfrentar como son la crisis económica, la reestructuración de la industria nacional y la controlada por las empresas transnacionales, así como la competencia no sólo con las principales transnacionales de los países industrializados, sino también con los países asiáticos de reciente industrialización. En donde estos países llevan una ventaja debido a sus políticas de industrialización y su combinación con la Inversión Extranjera Directa.

Estos países han aplicado las denominadas Nuevas Formas de Inversión (NFI). Las NFI en esta región son reflejo de las cambiantes ventajas comparativas y de la inclinación de los inversionistas por las estrategias globales más que por las nacionales. "Antes de atraer capitales externos, las NFI promueven el desarrollo de la competitividad industrial nacional e internacio

nal y la división mundial de la mano de obra." 34

Para los países latinoamericanos existe una elevada proporción de comercio intraindustrial de bienes manufacturados, esto quiere decir intercambios mutuos de bienes de una misma categoría.

Este intercambio comercial se tiene principalmente con Estados Unidos e implica una adaptación a los nuevos patrones internacionales de producción y comercio. Tiene la característica de que los países en desarrollo se especializan en la exportación de bienes de tecnología simple, mientras que los desarrollados suministran productos más diferenciados.

La participación de la industria maquiladora tiende al fortalecimiento de sí misma y de la región donde se establezca tal es el caso de las naciones latinoamericanas con las siguientes ventajas; el ingreso de inversión, estimula las exportaciones y mejoran la tecnología, disponen de una mano de obra barata estable y calificada, así como de recursos naturales, implican el uso creciente de zonas de procesamiento para la exportación y en general cuentan con una base industrial grande y relativamente compleja.

Las empresas transnacionales son las más interesadas en

"34 Kuwayama Mikio; "Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos". Revista de Comercio Exterior, México, mayo de 1993, p. 3

diversificar las actividades manufactureras por ésto han integrado a la maquila y a la producción fraccionada, este tipo de producción implica que el país de origen elabora las etapas más complejas, mientras que las demás se realizan en el extranjero a bajo costo. Esto resulta muy competitivo para las empresas transnacionales sobre todo por la liberación financiera y comercial en América Latina, pues les permite introducir productos y servicios de clase mundial en el mercado global a precios competitivos, y al mismo tiempo aprovechar el mercado interno como un elemento en las ventas internacionales.

Otra ventaja que aprovechan las empresas transnacionales a medida que la economía mundial se internacionaliza, es la Producción en Zonas de Procesamiento para la Exportación (ZPE). Además de que representan una fuente de empleo muy significativa, éstas zonas se pueden definir en "un comercio en el régimen aduanero y comercial de un país, y en el cual las empresas manufactureras extranjeras que producen principalmente para exportar, reciben los beneficios de diversos incentivos fiscales y financieros."³⁵ Estas zonas en América Latina incluyen las maquilas en México y las zonas de libre comercio de la Cuenca del Caribe y también a muchos países sudamericanos jugando un papel importante como eslabonamiento industrial internos.

Dentro de los proyectos y programas para el fomento de las exportaciones, el Programa de Política Industrial y Comercio -

³⁵ Ibidem. p. 11

Exterior 1995-2000 responde a la estrategia comercial mexicana debido a que es la continuación de los programas analizados pero que sigue respondiendo a la urgente necesidad de un crecimiento económico sostenido.

Dentro de los aspectos más importantes que contempla este programa para el fomento de las exportaciones son: la promoción de las exportaciones, las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de la competencia. La interrelación de éstos aspectos permite crear nuevos mercados, consolidar los ya existentes, destinar mayores recursos en la promoción de exportaciones. Esto se logra fomentando alianzas estratégicas mediante la integración de agrupamientos industriales de alta competitividad con elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de elevar la exportación y difundir las oportunidades generadas por los acuerdos de libre comercio.

Señala que es importante ubicar mercados en Europa, Asia y América Latina en especial éste último, ya que es un mercado natural. La diversificación de las exportaciones genera posibilidades potenciales de crear nuevas industrias proveedoras de los exportadores directos.

Otros aspectos que menciona el programa son el desarrollo de nuevos mercados, fomento de la cultura exportadora y aumento en la disponibilidad de financiamientos competitivos a la exportación.

Este último apartado es de fundamental importancia como -

eje para elevar la participación de productores medianos y pequeños en la actividad exportadora, aumentar la participación de insumos mexicanos, promover la creación de empresas comercializadoras y diseñar productos y servicios financieros de acuerdo a las necesidades de la industria.

Para ésto "de los 13 mil millones de dólares para este año, 80 por ciento será para apoyos a través de la banca comercial, por medio de nuevos esquemas financieros, como es la absorción por parte de Bancomext de 50 por ciento de riesgo de los préstamos de preexportación que se otorguen."³⁶

Por su parte, el PND (Plan Nacional de Desarrollo) en el apartado "Desregulación y fomento de competencia interna y externa" se destacan el apoyo al aparato productivo del país, la desregulación y fomento a la competencia y la política industrial y promoción a las exportaciones de bienes y servicios. Se llevaron a cabo medidas concertadas entre autoridades y sector privado para el desarrollo de las unidades productivas, para la cual se constituyó el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNMPME), a fin de promover empresas integradoras, fomento a las exportaciones y cadenas productivas.

En el apartado de promoción a las exportaciones de bienes y servicios destaca también la evolución positiva de los acuerdos comerciales que México celebra con otros países y el inicio de trabajos y consultas para la negociación con otras regiones co-

³⁶ Juárez E. Laura: "Crecerá 20 por ciento el comercio exterior" EL NACIONAL, México, martes 5 de marzo de 1996, p. 21.

merciales, así como las acciones emprendidas en materia de estructura arancelaria, prácticas desleales de comercio y las reformas a los programas de fomento a las exportaciones como Pitex, Draw-Back, ALtex, Ecex, entre otros. También se precisan los trabajos realizados por la Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones (COMPEX) y los realizados por el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), en los que se obtuvieron evoluciones satisfactorias.

Los retos a vencer son numerosos aunque las estrategias y políticas están bien diseñadas el reto de crecimiento del comercio exterior para 1996 es de 20%, diversificar el tipo de exportaciones ya que tres ramas económicas generan 67% de las manufacturas que van al exterior como son la industria automotriz, la industria electrónica y maquinaria y equipo.

Mantener el superávit en la balanza comercial así como seguir elevando los porcentajes en exportaciones, ya que en febrero de este año estos se incrementaron en 17% y 16.8% para las importaciones. Elevar las perspectivas de empleo generando más de 500 mil al año, ya que se espera para fines del milenio que la planta productiva nacional trabaje al 100% de su capacidad instalada.

con los países del sudeste asiático (ANSEA).

Como otro objetivo sin restar importancia se encuentran las relaciones con los países en desarrollo, situación que enmarca a los países latinoamericanos, situación que para México resulta de vital estrategia por su situación geográfica y por ser uno de los países más industrializados de la región.

Dentro de las relaciones comerciales de México con la región, los países o socios más importantes se encuentran Brasil, Venezuela, Argentina, Colombia y Chile, países que al igual que México forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que es el organismo de mayor importancia comercial a nivel regional, por agrupar a un mayor número de países y por el objetivo de integración que persigue.

En América Central se busca una relación especial por el grado de integración que sus economías le permiten, así como fortalecer e impulsar las corrientes de comercio de Centroamérica hacia México. En el Caribe se busca contar con relaciones definidas en lo bilateral y promover la apertura comercial y de inversiones multilaterales a través de la Asociación de Estados del Caribe.

En América del Sur, se busca consolidar las relaciones comerciales con las naciones del Pacto Andino, y encontrar mecanismos fluidos de cooperación con (MERCOSUR) Mercado Común Sudamericano, tendientes a la desgravación del comercio de bienes y servicios. Es así que dentro de este diálogo político tanto bi

lateral como en los organismos subregionales latinoamericanos - se enmarcan los acuerdos de libre Comercio con Bolivia, Costa Rica, Chile, y con el Grupo de los Tres Colombia y Venezuela.

La estrategia que analizamos está diseñada en un mayor peso político de latinoamérica en el mundo y mercados abiertos desde y hacia México que sirvan a los intereses nacionales en especial en el sector comercio, además como función y compromiso con diversos países en el proyecto para establecer un área de Libre Comercio de las Americas (ALCA), conforme lo acordado en la Cumbre de las Américas celebrada en Miami Florida en el mes de diciembre de 1994.

3.1 EVOLUCION DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA.

Las relaciones comerciales de México con América Latina representa para el país un compromiso en constante evolución en el sentido de circunstancias desfavorables existentes, siendo el problema de la deuda externa uno de mayor consideración entre otros y que representan obstáculos para mejorar los intercambios comerciales y hacen más difícil el fortalecimiento a nivel regional.

Algunos datos ejemplifican una tendencia hacia una participación mayor de comercio en la región tanto de importaciones como de exportaciones, pero las condiciones estratégicas de cada país que responden en la medida de los recursos de capacidad comercializadora, los ha llevado a la conformación de lo que en

la actualidad prolifera que son los acuerdos de libre comercio en forma multilateral.

Sin duda existe una característica similar para los países latinoamericanos que al igual que México, el peso del intercambio comercial lo realizan con Estados Unidos en promedio de hasta 70 y 75 por ciento de su comercio total, después con la Comunidad Europea, Japón y el resto de la región.

Otra de las características que afectan la economía se refiere a la caída de los precios de las materias primas, situación que provoca la disminución de las exportaciones de los países latinoamericanos, ya que " el 80% de las exportaciones de la región son materias primas y combustibles."³⁷ A esto se le suman las medidas proteccionistas que los países desarrollados aplican a las exportaciones latinoamericanas.

Si bien la década de los cincuenta en que comenzaron los procesos de industrialización en los países latinoamericanos y por consiguiente la exportación de manufacturas, el neoproteccionismo y la conformación de bloques regionales han influido para que desde la década de los sesenta los países latinoamericanos empezarán a racionalizar sus medidas proteccionistas y para equilibrar sus relaciones externas se pronunciaron por la integración regional.

³⁷ Ramírez López, Berenice; las Relaciones Económicas de México con América Latina 1970-1990; México, Edit. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991, p. 39.

Es este marco en el que surge la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con la firma del Tratado de Montevideo en 1961; el Mercado Común Centroamericano (MCCA), en 1960. El acuerdo de Cartagena en 1969 y el (CARICOM) en 1973. Los puntos principales de integración que conformaron la ALALC y que después fueron retomados por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), se refieren principalmente al desarrollo de un programa de liberación del comercio intraregional, mediante concesiones arancelarias, establecer acuerdos de complementación en las actividades industriales y políticas financieras para impulsar el comercio intrazonal.

Así el comercio intraregional se intensificó pero no hubo una correspondencia con el número de acuerdos y tratados establecidos para dinamizar las relaciones intraregionales. La ALALC concluyó el 12 de agosto de 1980 fecha en que fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), teniendo como modalidad en tres mecanismos de vinculación económica tratando de impulsar el multilateralismo como el bilateralismo. Estos mecanismos son: la preferencia tarifaria regional con relación a terceros países, los acuerdos de alcance regional y los acuerdos de alcance parcial.

Sin disminuir la importancia de los acuerdos de integración, los resultados más convenientes han sido a través de acuerdos bilaterales. En el caso de México, una característica de intercambio comercial con sus principales socios comerciales se basa-

en materias primas auxiliares provenientes de la industria química. "destacan fundamentalmente productos de la química básica, de la rama de farmacéutica, las materias plásticas y las resinas sintéticas, los pigmentos y colorantes preparados así como placas y películas diversas."³⁸ Sin olvidar el alto grado de participación del petróleo crudo.

Pese a la política iniciada en los años setenta de diversificar las relaciones económicas y la estrategia de exportaciones, no operó en la realidad, ya que acentuó la monoexportación y las relaciones económicas de México se estructuraron a partir de la exportación de petróleo y de manufacturas ligadas a este sector provenientes de la petroquímica y siderurgia.

El incremento en las exportaciones de manufacturas de México con sus socios responde a la dinámica de industrialización que ha seguido el país, situación que a su vez ha determinado la orientación en materia de comercio exterior relacionada con la apertura que es cuando se decide incrementar las exportaciones no tradicionales "en la estructura de las exportaciones de México por clase de bien los productos que más se han exportado en los últimos 15 años son los clasificados como bienes de uso intermedio."³⁹

Algo similar aparece con las importaciones de origen manufacturero, las cuales provienen de la industria química, - -

³⁸ Ibidem. p. 89

³⁹ Ibidem. p. 88

la siderurgia y la industria editorial. "Tenemos que más de dos-terceras partes de las importaciones provienen de la industria-manufacturera".⁴⁰ Haciendo una evaluación se ha incrementado el intercambio comercial principalmente las manufacturas, destacando también el predominio de las importaciones de las materias primas, luego la disminución de bienes de inversión, éstas y la mayor parte de actividades comerciales de mayor volumen se realizan con los países industrializados.

El comercio intraregional resulta estratégico para la mayor parte de los países que tienen que fortalecer y diversificar su planta productiva y estos mecanismos permiten una mayor competencia frente al comercio mundial. Además sirve como sustento para fortalecer los pronunciamientos en favor de una integración hemisférica.

México ha intensificado su presencia en los últimos años con los bloques comerciales existentes con la ALADI." El intercambio comercial creció a una tasa de 155.8 por ciento entre 1982 y 1991, para arrojar un monto de mil 325.4 millones de dólares y con el (MCCA) el incremento fue de 47.1 generando un intercambio de 99.6 millones de dólares."⁴¹ De el resto de los países latinoamericanos algunos están con iniciativas de poder establecer un tratado comercial con México.

⁴⁰ Ibidem. p. 92

⁴¹ Gutiérrez Elvía; " Escaso, el volumen comercial de México con Latinoamérica; Falta de políticas claras, una de las causas", "EL FINANCIERO, México, 05 de junio de 1993, p. 48.

Si bien en 1992 se presentó un déficit en relación al comercio exterior con países de ALADI en donde cabe mencionar que Brasil concentra el 55% de las importaciones provenientes del conjunto de naciones que constituyen este organismo, la siguiente gráfica ilustra el comportamiento disímil de la mayoría de los países integrantes y que representa el incipiente comercio de México con la región.

CUADRO No. 16

PAISES DE LA ALADI: EXPORTACIONES A LA ALADI, COMO PORCENTAJE DEL TOTAL EXPORTADO AL MUNDO.

	1970	1980	1990
ALADI	9.9	13.6	10.9
ARGENTINA	20.6	23.1	25.0
BOLIVIA	8.9	36.7	44.7
BRASIL	11.1	17.2	10.5
COLOMBIA	7.5	14.0	9.6
CHILE	12.2	23.0	12.0
ECUADOR	9.6	17.7	13.2
MEXICO	7.1	4.0	3.7
PARAGUAY	33.1	45.3	44.3
PERU	6.1	15.1	14.0
URUGUAY	12.5	37.2	39.2
VENEZUELA	4.3	7.3	5.2

FUENTE: COMERCIO INTRAZONAL DE LOS PAISES DE LA ALADI. CUADERNOS DE LA CEPAL, número 17 .

Resulta evidente que los Acuerdos de Libre Comercio con los países de la región resultan convenientes para la diversificación comercial que el país requiere dentro de una estrategia de liberalización comercial de finanzas y servicios. Es así que resulta ventajoso ampliar los volúmenes de comercio, ya que "La región realiza un intercambio comercial de unos 180 mil millones de dólares, lo cual muestra el potencial de la integración económica; en este esquema México negoció con los países miembros de la asociación del Caribe más de dos mil 600 millones de dólares el año pasado, ésto es 2.25 por ciento del comercio to-

tal."⁴² Este nivel puede y debe de aumentar.

Ubicándonos en la realidad sigue representando en cifras un nivel mínimo el volumen para con la región, resulta alentador que dentro de la ALADI México realice 5% de su comercio total, ya que a finales de la década de los ochenta "Las exportaciones que México envía a la región latinoamericana no superan el 3% del total y las importaciones el 2 por ciento."⁴³ También resulta alentador la definición de una política industrial que aunque sea a mediano y largo plazo le de sentido y dirección a la integración con el exterior, como lo es el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.

Resulta positivo también los compromisos de los gobiernos para conformar el área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) "Reafirmamos nuestro compromiso de concluir las negociaciones a más tardar, en el año 2005 y de lograr avances concretos para alcanzar ese objetivo a finales de este siglo."⁴⁴ Esto como competencia evidente ante la conformación de bloques regionales.

Si bien resultó aceptable el impacto que reflejó la firma de México de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte para los países latinoamericanos quienes han centrado su atención como una posible conveniencia a manera de inserción hacia ese mercado. Aunque la disparidad en el comportamiento

⁴² Moreno Domínguez, Manuel; "América Latina y el Caribe, zona de afinidad para Zedillo. El Horizonte para México no sólo es hacia el norte", EL FINANCIERO, México, 18 de agosto de 1995, p. 19.

⁴³ Op. Cit. Ramírez López Berenice, Las Relaciones Económicas...p. 165.

⁴⁴ Editorial; "Esfuerzos para acelerar el libre comercio en América", EL FINANCIERO, México, 20 de mayo de 1996, p. 34

de las principales economías de la región aunadas a una serie de desequilibrios económicos no permiten que de momento se comiencen a integrar otros países.

Siguiendo con una evaluación positiva algo característico del comercio exterior mexicano son sus déficits que han sido analizados en sus deficiencias estructurales tanto a nivel macroeconómico como microeconómico, pero esta situación ha comenzado a cambiar sobre todo con el comercio latinoamericano." El superávit comercial de dos mil 577 millones de dólares para fines de abril, es el resultado de exportaciones de 27 mil 75 millones de dólares 20.3 por ciento de importaciones de 27 mil 75 millones de dólares, que representaron un aumento ponderado de 16.9 por ciento."⁴⁵ En este mismo contexto las exportaciones hacia el Caribe aumentaron en 63%.

Así podemos concluir que la estabilidad mostrada en las economías que crecieron en promedio 1.4 por ciento del PIB per cápita y con "una tasa inflacionaria en un nivel relativamente modesto de 25 por ciento".⁴⁶ Además del crecimiento en algunas economías de hasta cinco por ciento nos permiten evaluar mejores perspectivas en cuanto a crecimiento económico, ya que ha existido cierta continuidad al ser los principales socios comerciales los tradicionales Brasil, Chile, Colombia, Venezuela y Argentina.

⁴⁵ Senzek Alva; "El Comercio entre México y América Latina creció 63%, el FINANCIERO, México, 20 de mayo de 1996, p. 34.

⁴⁶ Idem.

Países que no con todos existen pláticas para un Acuerdo de Libre Comercio, pero que su participación a nivel subregional es de importancia considerable, situación que analizaremos a lo largo de este capítulo.

3.2 POSTURA MEXICANA FRENTE AL PROCESO DE LIBERALIZACION ECONOMICA LATINOAMERICANA.

Ante los desajustes macroeconómicos y los déficit en las cuentas externas el gobierno mexicano ha estructurado desde 1982 una serie de medidas de ajuste y estabilización. Así la liberalización del comercio exterior y la privatización de la economía como perspectivas de una reactivación económica que se complementa entre otras medidas con el fomento de las exportaciones no tradicionales, resulta ser una estrategia básica.

Con la orientación de un mayor acercamiento con los países latinoamericanos, éstas medidas responden a la búsqueda de la reinserción del país en este mercado mediante una posición más fortalecida para establecer mecanismos de integración, es decir que el gobierno mexicano acepta posiciones neoliberales en cuanto a política económica.

Las relaciones comerciales resultan complejas como ya hemos mencionado y por citar otro ejemplo en el ámbito de la inversión extranjera en especial la que está ubicada en los rubros de exportación más significativos en los últimos años que son la industria química, metalmecánica, transporte y los sectores tradicionales de la agricultura, en donde muchas de las

empresas son subsidiarias de transnacionales, razón por la cual ubican sus mercados fuera del continente. Sin embargo existen alternativas para que esta situación se vaya transformando.

De hecho en los años recientes han proliferado los acuerdos de libre comercio especialmente a nivel tanto unilateral como bilateral, "entre 1990 y 1993 se suscribieron por lo menos diez acuerdos bilaterales de libre comercio y 14 más entre 1982 y 1990".⁴⁷ Esta liberalización comercial antecedió generalmente al establecimiento de nuevos acuerdos de integración y como estrategia la utilización de instrumentos de protección.

Podemos considerar que la liberalización intraregional del comercio ha avanzado gradualmente, sobre todo mediante acuerdos comerciales bilaterales entre países que no tenían lazos estrechos, dejando en segundo plano algunas razones de peso para promover la integración regional.

De hecho, el crecimiento del comercio intraregional se vincula a los procesos de liberalización unilateral, junto con la desregulación y la privatización que han contribuido a aumentar las corrientes de inversión sobre todo en los servicios. Así la liberalización que conlleva a menores niveles de protección y a la estabilización económica influye en el comportamiento de las importaciones "El total de importaciones de la región ha aumentado enormemente de menos de 100,000 millones de dólares en 1990 a casi 150,000 millones de dólares en 1993."⁴⁸

⁴⁷ Fuentes, Juan Alberto; "El regionalismo abierto y la integración económica" REVISTA DE LA CEPAL, México, agosto de 1994, p. 82.

⁴⁸ Ibidem. p. 83

Las ventajas para el intercambio comercial en la región son constantes en relación con los acuerdos de liberación comercial más recientes que contemplan mayores reducciones arancelarias preferenciales e incorporar cláusulas sobre inversión recíproca, en que se otorga trato nacional o de nación más favorecida a la inversión proveniente de los países asociados.

Las exportaciones intraregionales como proporción del total se elevaron en la mayor parte de América Latina es decir los países miembros de la ALADI. "Aproximadamente 11% en 1990 a un 17% en 1992 y en Centroamérica aumentaron de 14% a 20% y sólo en el Caribe se mantuvieron constantes".⁴⁹ La mayoría de las exportaciones intraregionales han aumentado en el rubro industrial, los productos agropecuarios transados en la región como porcentaje del total también incrementaron su participación.

Por su parte en México el valor de las exportaciones mostró una importante reactivación. "Creciendo 17% mientras que en el año anterior había aumentado 12% y en 1992 8%".⁵⁰ Estas características facilitan el desarrollo de la competitividad de los países latinoamericanos y constituyen el cimiento de un sistema económico internacional más abierto.

Esta liberalización característica en toda la región responde a la globalización e internacionalización del capital, que en latinoamérica es adoptado en forma total principalmente en países como Argentina, México y Perú. Así la región agiliza las ten

⁴⁹ Idem.

⁵⁰ Naciones Unidas; Op. cit. p. 89

dencias a la incorporación de nuevas tecnologías en los procesos de producción y le da mayor importancia al mercado mundial y a la creciente interdependencia entre las naciones objeto de estudio.

Las reformas estructurales en América Latina y el Caribe se generalizaron a fines del decenio de 1980 y comienzos del actual. El aspecto más reelevante fue la apertura económica, tanto comercial como financiera y el proceso de privatización de las empresas públicas.

Aunque las reformas de los distintos países se asemejan en muchos aspectos, no ha habido un proceso único en la región ya que es obvio que existen diferencias importantes en cuanto al contexto de aplicación de dichas reformas por cuestiones de ideología de los gobiernos y sectores políticos que las impulsan.

Estas reformas permiten definir el papel del Estado que también se ha reflejado en las acciones de desreglamentación de mercados y a neutralizar los instrumentos de políticas económicas, reduciendo incentivos sectoriales y regionales, así como el control de los equilibrios macroeconómicos.

Para el menor control de estos desequilibrios se introdujeron reformas tributarias destinadas a aumentar y garantizar los ingresos fiscales, reformas administrativas y políticas de gastos tendientes a disminuir costos y a racionalizar y hacer más eficiente la administración pública.

De cualquier manera hacia mediados de esta década casi to-

dos los países de la región están comprometidos con las reformas principalmente en áreas como: la reforma comercial, reforma financiera y del mercado de capitales; reformas al sector público, reformas tributarias, reformas de la seguridad social y privatizaciones.

Dentro de este contexto son observables los efectos de la apertura comercial tanto de México como de los países latinoamericanos y de la relación política al tratar de ampliarse las relaciones comerciales en el caso de México con sus principales socios tradicionales y con los que se logren acuerdos de libre comercio para después ampliar la integración hemisférica que implica un esfuerzo colectivo ante el hecho de que la región no puede sustraerse de las principales tendencias mundiales.

la postura mexicana es clara en este sentido y en especial en la suscripción de un mayor número de acuerdos comerciales con otros países, según lo delineado en el "Plan Nacional de Desarrollo" y facilitar el acceso de productos mexicanos a más mercados en especial los elaborados por la pequeña y mediana empresa.

La evaluación del comercio exterior en los países con los que México ha firmado Acuerdos de Libre Comercio es favorable, ya que la balanza comercial muestra saldos positivos con respecto a éstos, "con Estados Unidos ocho mil 578 mdd con el cual el país sustenta más de dos terceras partes de su intercambio de bienes y servicios, mientras que en el otro extremo con Venezuela, nación con la que realiza un comercio exterior menor a uno por ciento de la estructura comercial total, las cuentas

externas apenas observaron un saldo positivo de 11.2 millones - de dólares". ⁵¹ Esto se explica debido a la considerable devaluación del peso frente al dólar, que ha representado un dinamizador importante en las exportaciones.

Como mencionamos al inicio de este capítulo el panorama económico internacional continúa siendo difícil, el hecho de que la región se sitúe como una región volátil de capital invertido - prueba de ello son las prolongadas recesiones y la contracción - de las exportaciones en productos básicos, el desplazamiento por parte de Europa Oriental y el Este Asiático, sobre México y Latinoamérica en la captación de Inversión Extranjera Directa (IED), que aunque se ha incrementado de manera espectacular evidencia síntomas de una prolongada recuperación económica a nivel general pero que no es el caso de las principales economías de la región que están alcanzando niveles que los conduzcan a competir con los países industrializados.

Así el crecimiento real per cápita del Producto Interno Bruto (PIB), en algunos países de la región evidencia que los programas de estabilización, la entrada de capitales externos, el desarrollo de mercados financieros y el control de capitales han dado resultados a largo plazo.

En especial para México el cual concluyó negociaciones para

⁵¹ Iturbide G. Laura, Roberto Garza; "Avanza la integración de México con el resto de América Latina", EL FINANCIERO, México, 17 de octubre de - 1995, p. 22A.

concretar Acuerdos Comerciales con Costa Rica, Colombia, Venezuela y Bolivia. Se han comenzado pláticas para posibles Acuerdos con Ecuador, Panamá, con el denominado Triángulo del Norte (Honduras, Nicaragua y el Salvador), en donde la estrategia mexicana es buscar penetrar en esos mercados sin barreras, llegando a negociar un arancel de nivel cero, ya que en la actualidad "En México existen tasas arancelarias que van desde cero hasta 25 por ciento, aunque 69 por ciento de las 11 mil partes arancelarias está sujeto a un arancel de 10 por ciento"⁵² También establecer consensos en cuanto a prácticas comerciales como las normas de origen, fitosanitarias, salvaguardas y normas técnicas entre otras.

3.3 PARTICIPACION DE MEXICO DENTRO DE LOS MECANISMOS DE INTEGRACION LATINOAMERICANA.

"Los movimientos de integración, que a fines de la década de 1950 y desde la de 1960 se manifestaron, en una u otra forma, en todo el mundo, tenían necesariamente que plantearse también en América Latina, donde el terreno debería ser mucho más favorable para la elaboración y conclusión de tratados de este tipo, teniendo en cuenta la multiplicidad de lazos existentes entre los países iberoamericanos."⁵³

Es a finales de la década de los ochenta cuando el proceso de integración de las economías de América Latina ha tenido mayor

⁵²"Este martes inician las negociaciones entre México y Perú para un TLC"-
EL FINANCIERO, Secc. ECONOMIA, México, lunes 3 de junio de 1996, página

⁵³ Seára Vázquez, Modesto: Política Exterior de México, México 1985.p.190

auge, de hecho, un antecedente al período de los ochentas fue la creación del SELA (Sistema Económico para América Latina) en el año de 1975, asimismo el surgimiento de la CEPAL y la ALADI como instituciones de consulta, coordinación y negociación en apoyo de los esfuerzos de los países de la región por alcanzar mayores niveles de desarrollo.

EL hecho más notorio de la nueva etapa de integración regional es la coexistencia de acuerdos multilaterales con acuerdos bilaterales o trilaterales, que existen no gracias sino a pesar del Tratado de Montevideo 1960, el cual dada su flexibilidad permite la concertación de acuerdos de alcances parcial en los cuales no participen la totalidad de países de la región.

EL hecho de que los elementos característicos de la nueva etapa de la integración regional sean la tendencia a la negociación de acuerdos bilaterales de alcance parcial entre países que forman parte de diferentes esquemas de integración, habría forzosamente de colocar al debate sobre las formas para hacer realidad un espacio económico latinoamericano en términos adecuados al nuevo contexto. De lo que se trata ahora es de hacer converger los acuerdos subregionales y bilaterales en un aspecto económico latinoamericano.

Haciendo referencia a México, nuestro país ha mostrado una intensa participación en los mecanismos de integración latinoamericana, en la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) la posición de México ha sido la de promover los Acuerdos de Alcance Parcial, denominados ahora de "nueva generación",

ésto entre los países miembros de la asociación, también dentro del marco de la ALADI la posición de México ha sido la de facilitar las relaciones con los otros países del continente a través de la modificación o la flexibilización de algunas disposiciones del Tratado de Montevideo de 1980.

Teniendo como base los principios de política exterior, México ha incrementado sus relaciones comerciales con los países que integran el Mercado Común Centroamericano. Una sesión, importante se llevó a cabo cuando en 1991 los cinco presidentes centroamericanos se reunieron con el presidente de México, para firmar un acta con lineamientos tendientes a crear una zona de libre comercio entre los seis países.

De igual manera México ha incrementado sus lazos comerciales con los países sudamericanos, al mantener una estrecha relación con los países integrantes del Pacto Andino, así como con los países miembros del MERCOSUR. Estos mecanismos de integración en Sudamérica, serán desarrollados posteriormente.

3.3.1 LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

En el año de 1979, se realizaron una serie de reuniones extraordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo. El objeto de estas reuniones fue proceder a una reestructuración del sistema establecido por el Tratado de Montevideo de 1960. Esto es en otras palabras, se trataba de desmantelar en gran parte ese sistema, para adecuarlo a las nuevas políticas de los países miembros, o para decirlo más

claramente todavía, de tomar en cuenta los pequeños egoismos - de la mayor parte de los países miembros, a los que le venían grandes los objetivos señalados en Montevideo en 1960. Se pretendía mantener el objetivo final, de establecer un mercado co mún, pero no se fijaron plazos ni procedimientos eficaces para lograrlo.

Para agosto de 1983 en una asamblea ya como ALADI, México - manifestó su descontento y desilusión, señalando que había tenido que firmar acuerdos bilaterales, quebrantando así sus pro pósitos de multilateralidad en las concesiones y en los benefi cios del comercio recíproco. Cabe mencionar que en esa asam - blea que tenía el propósito de renegociar el patrimonio históri co de la ALALC sólo dió como resultado la firma de 39 acuerdos - de alcance parcial.

Como mecanismo de funcionamiento de la ALADI se ha establecido un área de preferencia económica: a) Preferencia arancelaria regional, según la cual los países miembros se otorgarán - recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se - aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente; b) Acuerdos de alcance regional, que son aquellos en que participan todos - los países miembros; c) Acuerdos de carácter parcial, aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países - miembros, pero que propondrán a crear las condiciones necesa - rias para profundizar el proceso de integración regional, me - diante su progresiva multilateralización. "Para llevar a cabo-

esos fines, la ALADI cuenta con órganos políticos, que son el Consejo de Ministerios de Relaciones Exteriores, la Conferencia de Evaluación y Convergencia, y el Comité de Representantes, y también tiene un órgano que es la Secretaría General."⁵⁴

"El acuerdo de la ALADI, firmado el 11 de agosto de 1980 en Montevideo, entró en vigor el 18 de marzo de 1981, tras la ratificación de México, Argentina, Perú y Uruguay."⁵⁵

Se han firmado más de 100 acuerdos entre los miembros de la ALADI. Estos incluyen más de 54 mil concesiones, de las cuales sólo 10% han generado comercio. El restante 90% no se genera, ya sea por deficiencia en los términos de las preferencias negociadas o por insuficiencias de abasto o de mercado de parte de uno o más de los países participantes. A continuación se ve una gráfica de los acuerdos de preferencias económicas en el marco de la ALADI, con lo cual se ilustra lo anterior.

⁵⁴ Seara Vázquez, Modesto: Op. Cit. p. 192.

⁵⁵ Idem.

CUADRO No. 17

ACUERDOS QUE CONSTITUYEN EL AREA DE PREFERENCIAS ECONOMICAS DE LA ALADI

	NUMERO DE ACUERDOS	
	ALADI	MEXICO
ACUERDOS REGIONALES	6	6
APERTURA DE MERCADOS EN FAVOR DE	3	1
BOLIVIA	1	1
ECUADOR	1	1
PARAGUAY	1	1
PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR)	1	1
PROGRAMA DE REC.Y EXP.DEL COMERCIO (PREC)	1	1
BIENES CULTURALES	1	1
ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL	79	25
DE RENEGOCIACION	32	6 ^b
COMERCIO	19	15
COMPLEMENTACION ECONOMICA	17	4 ^c
AGROPECUARIOS	2	-
PROMOCION DE COMERCIO	3	-
OTROS	6	-
TURISMO	2	-
TRANSPORTE	2	-
PROTECCION DEL MEDIO AMBIENTE	1	-
MERCADO DE COMERCIO DEL LIBRO	1	-
ARTICULO 25 TRATADO DE MONTEVIDEO	24	7 ^d
TOTAL DE ACUERDOS	100	38

FUENTE: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Los poco alentadores resultados de la ALADI llevaron a México a presentar ante la Asociación una propuesta de diez puntos con el objetivo de acelerar el proceso de integración. Esta propuesta fue presentada por Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, en su discurso pronunciado en la sede de la ALADI, en octubre de 1990.

" La propuesta está orientada a la celebración de acuerdos

comerciales dentro del marco de la ALADI, que contengan los siguientes aspectos:

- 1) Una cobertura amplia de productos.
- 2) Aranceles máximos o mecanismos equivalentes.
- 3) Programas de desgravación arancelaria.
- 4) Eliminación de restricciones no arancelarias.
- 5) Eliminación de subsidios a las exportaciones.
- 6) Reglas de origen claras."⁵⁶

Desde que México planteó una alternativa a los bloques sub-regionales, al proponer en la ALADI el programa de diez puntos que fija las bases para la negociación con reglas claras y precisas de una zona de libre comercio para la región, Esta propuesta de México, motivó que en las negociaciones comerciales de la región se hiciera un mayor esfuerzo por cumplir metas y calendarios de avance, especialmente dentro del MERCOSUR. Al mismo tiempo propició las negociaciones del Acuerdo bilateral México-Chile.

Es necesario mencionar que México tuvo algunos problemas con la ALADI y sus miembros, esto debido a la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (ALCAN). Los miembros exigían la extensión al resto de los socios de la ALADI de las preferencias comerciales concedidas a Estados Unidos en el ALCAN.

La discusión se centró en torno a una interpretación

⁵⁶ BLanco Mendoza, Herminio: Op. Cit. p. 125.

del Tratado de Montevideo que permitiera a México participar en la ALADI por un lado, y en el ALCAN Por el otro.

Poco a poco el ALCAN fue abriéndose paso dentro de la ALADI y en 1994 se anunció una reunión extraordinaria de cancilleres para autorizar el ingreso de México al Alcan, para este momento ya se había alcanzado internamente un acuerdo según el cual los países miembros que firmen acuerdos comerciales con países desarrollados podían suspender temporalmente, mediante la concesión de compensaciones unilaterales, las obligaciones establecidas en el artículo 44 del Tratado de Montevideo según el cual las partes contratantes se obligan a extender al conjunto de los países miembros las concesiones negociadas entre sí.

Aunque fue México el que provocó que se hiciera tal protocolo, en realidad éste no hace sino reconocer una tendencia a privilegiar las relaciones económicas con los países industrializados de Norteamérica. En este contexto, el artículo 44 dificulta negociar acuerdos con países desarrollados, en virtud de la "cláusula de la nación más favorecida". Y una vez que en junio de 1994 se tomó el acuerdo de eximir de los compromisos contratados por México en virtud del artículo 44 del Tratado de Montevideo, puede decirse que la ALALC se colocó a las puertas de una gran transformación.

Se consideraba, con justa razón, al ALCAN como violatorio del Tratado de Montevideo en tanto que establecía una serie de preferencias comerciales que México no estaba dispuesto a extender al resto de partes contratantes en la ALADI.

México proponía flexibilizar los mecanismos de la ALADI a fin de que, paulatinamente se pudieran ir integrando bloques comerciales y que el organismo se convirtiera en una especie de asesor multilateral para el acercamiento comercial entre estos bloques. Desde el inicio de las negociaciones para un ALCAN comenzó a cuestionarse la viabilidad de la ALADI y el papel que juegan algunos de sus once miembros.

La propuesta de reestructuración de la ALADI fue enarbolada por nuestro país junto con Argentina y Brasil a fin de que en un contexto de creciente globalización fueran posibles las alianzas con naciones industrializadas que sirvan como soporte al desarrollo proporcionando mercados e inversiones a las economías latinoamericanas.

3.3.2 MERCOSUR

En 1996 Argentina y Brasil firmaron la Declaración de Buenos Aires en la que ya se delineaba la intención de llevar a cabo un proceso de integración basado en los principios del gradualismo, la flexibilidad y el equilibrio intrasectorial que se haría acompañar de reducciones arancelarias para algunos productos acordados. El 29 de noviembre de 1988, se firma el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo en el que se preveé un período de diez años para formar un espacio económico común, lo que implica la eliminación de trabas al comercio y la coordinación de políticas macroeconómicas.

Posteriormente, mediante el Tratado de Asunción, firmado en

1991, se creó el MERCOSUR, que está integrado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. El MERCOSUR es un proyecto más ambicioso que el del Grupo Andino, porque ante un período de transición más corto. "El MERCOSUR previó ampliar la esfera de la integración regional, a través del Tratado de Cooperación Amazónica, con todos los países vecinos de Brasil, además, como grupo, el MERCOSUR realiza sus negociaciones con países desarrollados; recientemente se suscribió un acuerdo marco con Estados Unidos, denominado Grupo Cuatro más uno."⁵⁷

Sin embargo a pesar de que aparentemente se negoció un bloque frente a Estados Unidos, es evidente el interés argentino por alcanzar un acuerdo bilateral con Estados Unidos. Lo anterior se afirma ya que en 1994 el propio presidente de Uruguay - Luis Alberto Lacalle crítica la intención del gobierno argentino por negociar bilateralmente. En efecto, la construcción de una unión aduanera es incompatible con la apertura unilateral hacia terceros países, porque el proceso de integración se debilita. Brasil lanzó una contrapuesta como respuesta a la IPA (iniciativa para las Américas) el presidente brasileño Itamar Franco, proponía en 1994 la creación de una área de Libre Comercio Sudamericana. La idea consistía en eliminar el 80% del universo arancelario de toda América del Sur entre 1995 y el año 2005.

⁵⁷ Blanco Mendoza, Herminio: Op. Cit. pp. 123-124.

Por otro lado la puesta en vigor del MERCOSUR motivó al gobierno chileno a evaluar la posibilidad de incorporarse o firmar acuerdos bilaterales con cada uno de los países del MERCOSUR, ya que el MERCOSUR actualmente concentra aproximadamente al 60% de las ventas chilenas a Sudamérica (cifras del Banco Ineramericano de desarrollo). Chile había rehusado a ingresar al MERCOSUR por tener aranceles comparativamente más bajos, más que nada porque el gobierno chileno apostaba todo al ALCAN. Como podemos ver actualmente en donde las pretensiones chilenas son las de unirse al acuerdo de libre comercio con América del Norte. Hoy en día las negociaciones para que Chile se una a dicho tratado marchan por buen camino.

Finalmente Chile no ingresó en el MERCOSUR. Así también fue rechazado el ingreso de Bolivia al MERCOSUR en virtud de que el Tratado de Asunción no admite la doble filtración y Bolivia es miembro del GRAN (Grupo Andino).

Por último mencionaremos algunos de los problemas por los que ha pasado el MERCOSUR. Como en todo acuerdo o tratado político o económico surgen algunas divergencias entre los países miembros como por ejemplo lo ocurrido en 1993 en donde Uruguay reclamó dar marcha atrás a la apertura económica y continuar brindando protección a la industria, una petición similar expresaron los industriales paraguayos que pedían frenar los planes de integración, suspender la eliminación de aranceles y la exclusión de productos en las listas de excepción, adicionalmente el estancamiento económico inhibió el desarrollo del comercio exterior bi-

lateral; el oneroso servicio de la deuda externa restringió el margen de financiamiento bilateral a los déficits argentinos. Otros obstáculos eran las tarifas energéticas, ya que las argentinas duplicaban a las brasileñas. Otro de estos obstáculos eran las zonas francas uruguayas, ya que Uruguay ha establecido zonas libres de impuestos o francas. Argentina y Brasil se unieron para rechazar las zonas francas uruguayas considerando que la producción de la industria allí instalada debe ser gravada cuando sea exportada dentro de la unión aduanera del MERCOSUR. Lo anterior se menciona sólo por dar a conocer algunos obstáculos por los que ha pasado el MERCOSUR y sus miembros afiliados.

3.3.3 GRUPO ANDINO (GRAN)

El Grupo Andino comenzó a existir mediante el Acuerdo de Cartágena, suscrito en 1969. Este grupo es uno de los primeros a nivel subregional, y está integrado por Colombia, Perú, Venezuela, Bolivia y Ecuador. Este acuerdo fue aprobado en el marco de la ALALC a través de una Declaración de Compatibilidad, que equivale a una excepción para negociar preferencias en el Grupo Andino sin tener que hacerlas extensivas a los demás países de la región. El acuerdo de Cartágena crea un Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino y el Consejo de Presidentes; además el Grupo Andino cuenta con su propia Secretaría General, independiente de la ALADI.

Los graves desequilibrios externos que experimentaron los países del GRAN y las políticas de contracción de la demanda aplicadas desde principios de los ochenta, incluyeron la adopción

de importantes medidas para restringir las importaciones, que de hecho se extendieron a las relaciones comerciales intraandinas.

Según el investigador Aninat Davis Leiva, éstas políticas - contenían los siguientes puntos:

- Bruscas devaluaciones
- Cambios múltiples para las importaciones de mercancías.
- Restricciones de acceso a las divisas.
- Prohibiciones, licencias previas y variados procedimientos administrativos destinados a impedir o limitar las corrientes comerciales ya establecidas.

Estas medidas que hubieran podido aplicarse al amparo de las cláusulas de salvaguardia establecidas en el tratado de Car-tágena, fueron aplicadas por los países miembros de manera unila- teral, lo que además de evidenciar su escasa voluntad integracio- nista contribuyó a limitar las corrientes de comercio subregio- nal.

Pairlie, investigador y economista estableció que la crisis del GRAN trajo el doble efecto de convertir al mercado andino en un mercado de menor importancia para Colombia y Perú, mientras - que con Ecuador y Bolivia ocurrió lo contrario. Por otra parte - desde el punto de vista de las importaciones el mercado andino - cobró mayor importancia.

Cabe señalar que entre las causas del surgimiento del Grupo Andino se encontraban: la diversificación de mercados, la crisis de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y la necesi-

dad de integraciones opcionales, cierto grado de homogeneidad y voluntad política, así como también alcanzar un nivel armónico de industrialización.

En la década de los noventa ya era evidente que muchos de estos objetivos establecidos en el Acuerdo de Cartagena no se habían alcanzado en los términos en los que se había previsto.

El objetivo de acelerar el crecimiento no se había cumplido, el desarrollo equilibrado entre los países miembros se había cumplido hasta cierto grado, lo mismo que el fortalecimiento del proceso de integración regional y, sobre todo subregional. Este resultado, a decir del economista Cornejo Ramírez se explica por que:

- Se dedicaban grandes esfuerzos a una programación industrial que finalmente no ha tenido grandes frutos, mientras que no se ponía el mismo énfasis en elevar el comercio intrasubregional.

- Algunos países miembros han mostrado cierta resistencia a abrir su economía al ritmo acordado y eliminar progresivamente subsidios, lo que originó, por ejemplo, la auto suspensión temporal del Perú de las obligaciones contraídas en el GRAN.

- La incertidumbre resultante de los cambios de Gobierno. La crisis y las políticas de ajuste adoptadas restringieron el espacio de maniobra para la integración.

Como resultado tenemos que durante toda la década de los

ochenta, y muy posiblemente como producto de la crisis las exportaciones e importaciones intrasubregionales andinas como proporción del total mostraron una tendencia hacia su disminución y después a una recuperación desigual. En general el comercio recíproco jamás representa para los países andinos un cuarto de su comercio total. Tal y como se presenta en la gráfica.

CUADRO NO. 18

GRAN: COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCION DEL TOTAL.

EXPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
BOLIVIA	4.2	3.3	3.0	2.0	2.5	3.3	6.4	4.6	6.0	6.5	10.2	12.9
COLOMBIA	16.4	4.6	5.9	4.8	6.1	5.5	8.1	7.1	5.4	5.5	10.7	12.7
ECUADOR	5.7	7.4	6.3	2.1	2.5	2.0	6.3	8.1	7.8	6.9	7.1	2.8
PERU	5.33	8.19	4.33	6.02	6.88	6.03	6.37	7.70	6.79	6.15	7.74	7.74
VENEZUELA	1.89	1.11	2.37	2.13	1.79	1.68	1.43	2.37	2.54	2.68	2.95	3.27
IMPORTACIONES												
BOLIVIA	3.6	3.4	2.9	5.8	2.5	2.4	1.0	2.9	3.4	4.1	3.2	2.8
COLOMBIA	11.7	11.0	12.5	12.3	10.5	6.3	6.4	6.4	7.7	8.5	9.7	6.1
ECUADOR	4.9	5.0	5.8	4.2	6.8	6.0	12.9	4.5	5.6	9.8	9.7	8.1
PERU	2.57	3.31	3.03	5.30	4.71	6.15	6.12	7.54	8.23	7.76	17.16	15.33
VENEZUELA	2.49	3.00	2.16	2.31	2.19	1.78	2.64	2.14	2.06	3.21	5.19	4.84

FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI Direction of Trade Statistics Yearbook of 1988 & 1993.

3.3.4 EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (MCCA)

La cooperación entre México y Centroamérica data desde la década de los setenta cuando el gobierno mexicano inició programas para apoyar las exportaciones centroamericanas al país a través de mecanismos de pago y fomento de las mismas. Ya durante la década de los ochenta cuando se buscaba una pacificación de los conflictos surgidos en la región, México se constituye como uno de los principales promotores de la cooperación - - -

económica; dentro de este marco se empieza a dar un nuevo contexto de coordinación y cooperación económica en toda América Latina, lo cual permitirá la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980.

Sin embargo, durante la década anteriormente mencionada tuvo efectos negativos en lo que se refiere a comercio, ésto a pesar del apoyo que el gobierno mexicano empezó a manifestar hacia la región. Para hacer frente a sus problemas de balanza de pagos los países impusieron al comercio subregional todo un cúmulo de restricciones a las importaciones y aplicaron políticas que inducirían una contracción a la demanda interna. Por otra parte, la escasez de divisas llegó a tal grado en algunos países que sus respectivos bancos centrales no pudieron hacer efectivos sus saldos deudores en el comercio intrasubregional a través de la Cámara Centroamericana de Compensación.

Ahora bien, más que la crisis política que enfrentó la región desde principios de la década de los ochenta como lo señala Gert Rosenthal, fue la misma crisis económica la que trajo consigo una rápida erosión de la interdependencia económica entre los países centroamericanos construída durante las tres décadas anteriores.

Desde 1980 la caída del comercio ha sido progresiva hasta llegar a una cifra mínima de \$370 millones de dólares en 1986 o sea, en términos reales, igual a un monto similar a los registrados antes de 1970.

CUADRO No. 19
MCC-COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCION
DEL COMERCIO TOTAL 1981-1992

EXPORTACIONES												
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
COSTA RICA	23.6	19.2	23.0	19.6	15.5	9.2	9.8	10.4	10.1	9.2	11.2	8.2
EL SAVADOR	25.94	24.90	22.68	21.92	12.09	12.17	20.24	22.98	32.33	29.8	33.54	24.48
GUATEMALA	33.2	30.1	27.7	26.1	20.7	17.1	23.3	23.1	22.5	24.8	27.0	16.9
HONDURAS	9.63	8.35	9.29	6.03	4.07	2.44	3.29	3.00	3.40	3.30	3.65	6.24
NICARAGUA	14.86	14.07	8.36	8.16	6.98	4.62	14.06	6.59	14.49	12.45	9.10	9.52
IMPORTACIONES												
COSTA RICA	12.6	12.6	10.5	10.5	8.4	9.3	8.4	8.4	8.1	7.3	8.1	6.0
EL SALVADOR	32.05	30.44	26.00	26.00	22.54	17.74	18.26	18.26	17.44	2.37	16.29	14.16
GUATEMALA	11.6	15.05	12.9	12.9	7.7	8.7	9.1	9.1	10.1	7.8	8.1	6.2
HONDURAS	12.53	12.55	10.25	10.25	9.04	7.77	7.29	7.29	8.78	7.88	8.08	10.45
NICARAGUA	21.17	15.09	11.68	11.64	11.10	5.59	14.37	14.37	2.27	13.6	19.33	17.33

Fuente:Elaboración propia con datos del F.M.I. Direction of Trade Statistics Yearbook 1988 & 1993.

Algo importante que restaltar de la observación de las estadísticas comerciales de Centro América, es que los países centroamericanos tienden a importar menos de lo que exportan a sus socios centroamericanos. Este fenómeno se presenta en todos los países centroamericanos y de alguna manera en otros países latinoamericanos.

En Centro América más que en ningún otro esfuerzo de integración subregional la crisis trajo un efecto devastador, ésto por atribuirse a la crisis económica, a la virtual desintegración del MCCA que resultó de las fricciones políticas entre sus miembros y a la estructura predominantemente agraria de las economías centroamericanas.

Hoy en día el MCCA enfrenta dificultades entre las que se encuentran:

- La expansión comercial desigual que ha traído serios conflictos al interior del MCCA.

- Al igual que en los otros procesos de integración subregional, el MCCA también registra una disminución del comercio subregional durante las décadas de los ochenta y principios de los noventa, con la salvedad de que, a diferencia de otros esquemas de integración ésta disminución no empezó en la década de los ochenta, sino que ya venía manifestándose desde la década del setenta. Aquí una muestra de los balances comerciales intraregionales del MCCA, en donde se nota una disminución del comercio subregional.

CUADRO No. 20

MCCA COMERCIO INTRASUBREGIONAL COMO PROPORCION DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA 1981-1992

	1998	EXPORTACIONES		1991	1992
		1999	1990		
COSTA RICA	66.2	62.0	60.0	65.2	56.2
EL SALVADOR	92.53	92.13	88.80	88.91	88.52
GUATEMALA	79.7	73.4	- 5	74.8	73.0
HONDURAS	65.63	46.17	87.30	81.66	88.68
NICARAGUA	69.39	75.49	60.61	64.00	61.66
		IMPORTACIONES			
COSTA RICA	26.3	26.5	25.9	27.0	31.0
EL SALVADOR	62.04	51.63	55.98	45.48	47.39
GUATEMALA	34.7	34.9	30.0	31.2	30.1
HONDURAS	28.22	33.86	32.51	30.67	39.71
NICARAGUA	26.83	25.9	33.43	50.16	47.48

FUENTE: elaboración propia con datos del FMI.

- La relativa oposición de Costa Rica a la reactivación de la integración centroamericana, ha tenido ritmos diferentes, lo que ha contribuido a la fragmentación del esfuerzo. Esto se hace notar más a principios de la década de los noventa, cuando los presidentes centroamericanos adoptaron decisiones importantes para la reactivación del proceso de integración en Centro América. Siendo en 1992 cuando se aprobó las bases para un nuevo tratado de Integración Económica Centroamericana con el propósito de firmar una unión aduanera.

Por otra parte, a mediados de 1994 los llamados países del triángulo del norte (Guatemala, Honduras, y El Salvador) continuaban discutiendo posiciones comunes para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con México. Un avance importante en esta materia lo constituye la declaración hecha por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Herminio Blanco el día 23 de mayo en la Ciudad de Guatemala en donde dijo: "Nosotros estamos dispuestos a poner todos los recursos y todo el trabajo, lo mismo que los tres países centroamericanos para que el instrumento de fomento al comercio y a la inversión entre pronto en vigencia."⁵⁸

Lo anterior marca la reanudación de los puntos comerciales entre México y las Naciones del Triángulo del Norte, estancadas desde fines de 1994.

" De esta forma el gobierno mexicano ha instrumentado ac -

⁵⁸ Notimex: "Antes de terminar 96, México firmará un TLC con tres países centroamericanos", el Día, Méx., 24 de junio 96, pág. 15.

ciones de cooperación de manera multilateral hacia Centro América con el objetivo de instrumentar mecanismos que permitan estabilizar la región y promover el fortalecimiento de la cooperación recíproca entre los países participantes teniendo gran auge en los últimos años, los programas de cooperación multilateral de México hacia Centroamérica."⁵⁹

3.3.5 CARICOM.

Ante un panorama productivo internacional impulsa nuevas formas de interconexión entre naciones, organizaciones e individuos, el comercio exterior se convierte en una condición fundamental para el desarrollo.

En este contexto el CARICOM constituye una opción para la diversificación de mercados que México busca dentro de su política de apertura comercial y diversificación de mercados. De ahí, la reelevancia de explorar oportunidades de negocios existentes en la Gran Cuenca del Caribe, el corredor geográfico y cultural que comprende además de las naciones caribeñas a las centroamericanas, a Venezuela, Colombia, México y porciones de Estados Unidos.

Hoy día la mayoría de los países de la Cuenca del Caribe han superado el estancamiento de los años ochenta, con perspectivas de crecimiento económico. Los gobiernos de la región están promoviendo economías de libre mercado cada vez más abier-

⁵⁹ Nacional Financiera: "IV Semianrio de Oportunidades de Negocios de la Gran Cuenca del Caribe", el Mercado de Valores, México; No. 8, agosto de 1995, pag. 31.

tas al comercio mundial estableciendo nuevas políticas para liberalizar el comercio, promover la inversión y las privatizaciones, así como para lograr equilibrios fiscales y reducción de deuda.

Este proceso ha implicado la puesta en marcha de diversos mecanismos de integración económica y comercial, como son: La CARICOM, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el grupo de Los Tres entre otros; logrando la reducción tanto de aranceles como de barreras no arancelarias e impulsando un mayor flujo de comercio e inversión intraregional.

" Con la CARICOM el comercio ascendió al 181.8 millones de dólares, de los cuales las importaciones sumaron 67.8 millones de dólares, mientras que las exportaciones a esa subregión fueron de 114 millones de dólares".⁶⁰

Como ya habíamos mencionado anteriormente, los países del Caribe registraron signos de crecimiento positivos a finales de los ochenta. Sin embargo, experimentaron dificultades en sus balanzas de pago que se agregaron a las derivadas de la deuda externa. De tal forma que los jefes de estado se comprometieron a introducir ajustes estructurales para lograr una mejor inserción en el escenario internacional

Podemos decir que los países miembros de la CARICOM han lo grado una cierta recuperación de sus economías a pesar de que siguen presentes las dificultades en el comercio y en el finan

⁶⁰ Nacional Financiera Op. Cit. p. 33

ciamiento internacional. Las características geográficas, culturales y sociales de la región indican que existen grandes oportunidades para contar con una relación más estrecha entre México y las Naciones de la CARICOM.

Creemos que la conjunción de esfuerzos, junto con la aceleración del proceso de integración del continente, establecerá condiciones más propicias para crear empleos y construir una nueva subregión de competitividad dentro de la CARICOM.

3.4 CONCERTACION DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA.

La interdependencia económica existente entre los países con un grado de desarrollo menor a los que tienen un desarrollo más elevado, unida al proceso de globalización e integración económica, han llevado a que los países con un desarrollo menor busquen alternativas para fortalecer sus relaciones comerciales y con ello defender sus intereses mediante la concertación de acuerdos entre ellos mismos y con países desarrollados, tal es el caso de muchos países latinoamericanos.

De tal forma que el proceso de integración de los países latinoamericanos se contempla como una meta para lograr el desarrollo económico de la región. En este largo proceso, el cual tiene sus inicios con el Tratado de Montevideo efectuado en 1960 y cuyo objetivo fue la formación de una zona de libre comercio, se han efectuado numerosos acuerdos comerciales entre los países de la zona.

En el caso particular de México y tomando en cuenta los - objetivos de su política de apertura comercial, este ha concer tado diversos acuerdos que, como parte de su estrategia, repre sentan el interés por participar dentro de la dinámica econó- mica mundial mediante su intervención en los foros de negocia- ción de los mercados más importantes a nivel mundial y de la re gión.

En relación a su área geográfica México tomó la decisión - de conformar junto con Estados Unidos y Canadá el comercio más grande del mundo con el llamado Tratado de Libre Comercio de - América del Norte; de la misma forma, con los países de Améri- ca Central y del Caribe, en acuerdos como la Asociación del Li bre Comercio del Caribe, CARIFTA, el Mercado Común Centroameri- cano, CCA, la Comunidad del Caribe, etc.; en general con los - países de América Latina reviste gran importancia su participa- ción en la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) - en la cual se realiza cerca del total del comercio de la región.

En el marco de la ALADI en donde México ha establecido re- laciones más estrechas con los países latinoamericanos. Ejemplo de ello lo representa el Acuerdo de Complementación Económi- ca entre México y Chile, así como los acuerdos comerciales en - tre México y Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela, los po- sibles acuerdos de comercio que se pudieran dar con los países- como: Perú, Ecuador y los países centroamericanos.

De tal forma podemos decir que los acuerdos y tratados en materia comercial brindan la oportunidad de ampliar el acceso-

de las empresas localizadas en México a los mercados externos, mediante la creación de un marco normativo, claro y estable.

Por tal motivo, la política de negociaciones comerciales, tanto en el ámbito bilateral como multilateral, constituye un elemento fundamental para extender y diversificar los mercados externos para los productos mexicanos y promover los flujos de inversión extranjera directa hacia nuestro país. Basándose en principios como: reciprocidad de acceso a mercados, establecimiento de plazos de apertura que permita al sector industrial realizar los ajustes necesarios para elevar su competitividad, así como una comunicación abierta y estrecha entre el gobierno y el sector privado.

3.4.1. EL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE.

En el marco del Tratado de Montevideo (1980), que prevé la integración de América Latina mediante acuerdos bilaterales o multilaterales, y en vista de la necesaria complementación económica comercial en un mundo globalizado y la coincidencia de la apertura comercial en ambos países, Chile y México convinieron en celebrar un acuerdo de complementación económica, el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991, y entró en vigor el 10 de enero de 1992.

El objetivo de dicho acuerdo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes. Así mediante el acuerdo se establece un programa de

desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias, muy similares en su esquema y objetivo a los tratados de libre comercio que México ha firmado con otros países.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1o. de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países.

A partir de este arancel base de 10 por ciento, se estableció un cronograma de desgravación para la mayor parte de los productos, como siguen:

FECHA	CUADRO No. 21 GRAVAMEN MAXIMO COMUN (%)
01-01-1992	10.0
01-01-1993	7.5
01-01-1994	5.0
01-01-1995	2.5
01-01-1996	0.0

Fuente: Banco de México.

EL acuerdo tiene un total del 41 artículos comprendidos en veintidos capítulos. En ellos se contemplan temas como: reglas de origen, sector automotriz, cláusulas de salvaguarda, prácticas desleales de comercio, tributo interno, compras gubernamentales, inversiones, transporte marítimo y aéreo, normas técnicas, otros servicios y armonizaciones, cooperación económica, promoción comercial, solución de controversias y cuestiones administrativas.

Los objetivos generales del Acuerdo son los siguientes:

"a) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo 1980, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes;

b) Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios:

c) estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.

d) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas productivas de bienes y servicios, y

e) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional."⁶¹

" Para lograr un acuerdo de complementación económica se hizo necesario replantear los caminos hasta ahora recorridos por la integración regional, definiendo una nueva estrategia capaz de constituirse en un instrumento real de apoyo al desarrollo económico y que ésto se traduzca a su vez en mecanismos operativos que impulsen un intenso proceso de cooperación intralatinamericano. Este proceso se ha intentado expresar por medio de arreglos adecuados para el avance de la integración, que re-

⁶¹ Art. 1 del acuerdo de Complementación Económica México-Chile 1991, documento. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

flejen una clara percepción de nuestras propias realidades y de la dinámica de las relaciones económicas internacionales."⁶²

Para México esta negociación es importante ya que de esta manera México tiene un mayor acceso de productos nacionales al mercado chileno, de tal forma que se fomenta la capacidad negociadora aplicando una política de diversificación de mercados, diversificación de productos y un mayor acercamiento con latinoamericanos lo cual es parte importante dentro de la política comercial de México.

Además de que México mantiene una sólida identificación con Chile. a raíz de la ampliación de las relaciones económicas y de intercambios comerciales con base a una nueva estrategia acorde a los principios del Tratado de Montevideo de 1980. El tratado comercial entre México y Chile emprende un nuevo cambio que muestra a las demás naciones latinoamericanas el avance que se puede lograr por medio de los acuerdos bilaterales.

Cabe mencionar algunas medidas que el país chileno adoptó con el objetivo de salir del estancamiento económico en que estuvo sumido por varios años. Algunas de las medidas son: aceptar la competencia internacional mediante la reducción de los aranceles. También suprimieron los controles de precios y recortaron el gasto gubernamental, también establecieron una novedosa forma de manejar los fondos de jubilación que antes se invertían

⁶² Islas Novoa, María Concepción: Op. Cit. p. 143.

en certificados de tesorería carentes de valor, ahora esos fondos se invierten en empresas privadas, con lo cual se generan empleos. Estas y otras medidas son algunas de las aplicadas por el gobierno chileno para lograr un crecimiento sostenido.

Creemos que si México toma ejemplos de las medidas que más convengan al desarrollo de nuestro país, se podrían avanzar para que el país recobre su crecimiento. Teniendo en consideración sólo aquellas medidas económicas que hayan comprobado tener éxito probado en otras naciones.

3.4.2 PARTICIPACION DE MEXICO DENTRO DEL GRUPO DE LOS TRES.

El Grupo de los Tres (G-3) se originó en la ciudad de Nueva York en el año de 1990. El grupo se formó con el objeto de promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe. En este acuerdo comercial se tomaron en cuenta once áreas prioritarias: energía, comercio, telecomunicaciones, transporte marítimo, transporte aéreo, transporte terrestre, finanzas, cultura, turismo, medio ambiente, cooperación con Centro América y el Caribe. Desde que se formó el Grupo de los Tres, se han llevado a cabo reuniones para evaluar los avances logrados en materia comercial.

En 1991 durante la reunión cumbre iberoamericana de Guadalajara, los presidentes de los tres países, Carlos Salinas de Gortari de México, Carlos Andrés Pérez de Venezuela, y César Gaviria de Colombia, formaron un memorándum de entendimiento, en el que se reitera y formaliza el compromiso de firmar un Acuerdo ...-

Trilateral de Libre Comercio en el marco de la ALADI.

" En el Memorándum se definieron los objetivos del acuerdo: estimular, intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales de los países miembros, promover la inversión, y propiciar una acción coordinada en los foros económicos internacionales. Además se definieron principios de negociación para los temas de liberación comercial, normas de origen, salvaguardas, normas sobre competencia, armonización de incentivos, normas de gobierno, transporte, promoción de inversiones, y normas técnicas, solución de controversias y tributos internos."⁶³

" El tratado incluye también un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes. Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En el año 2010 se añadirá 22 y 26 por ciento. De esta manera sólo 3 y 1 por ciento de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial"⁶⁴.

En materia agrícola se acordó un programa general de desgravación de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país, que se revisará anualmente. Así, durante los primeros diez años se aplicará una salvaguarda especial tipo arancel-cuota, entre México y Venezuela para pepinillos, pimientos, ajos, aguacates, naranjas, mangos, guayaba y lo mismo con preparaciones para sopas, cerveza, ron y harina de carne.

⁶³ Blanco Mendoza, Herminio: Op. Cit. pp. 133-134.

⁶⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior: Guía básica del exportador, México, pp. 66.

Sin embargo, la negociación de el acuerdo comercial no fue fácil. EL primer problema con el que se enfrentó el G-3 para negociar la constitución de una zona de libre comercio eran las asimetrías, Venezuela y Colombia deseaban sacar partido del hecho de que algunos indicadores de bienestar favorecieran a México, ambos proponían que se establecieran mecanismos de compensación para atenuar las asimetrías respecto a México y Venezuela. Por su parte México concedía poca importancia a tales diferencias argumentando cierta igualdad en niveles de desarrollo.

El acuerdo comercial del G-3 es muy representativo sobre los criterios que guían la política de integración, a continuación se dan algunos ejemplos de problemas por lo que tuvo que pasar antes de llegar a la firma del acuerdo.

1) El problema de las marcas.- Algunos empresarios colombianos y venezolanos ante la proximidad de un acuerdo comercial con México registraron marcas como Bimbo y Probursa, entre otras, con lo cual si estas empresas quisieran penetrar a estos países-tendrían que pagar por la marca.

2) Los subsidios.- EL tema enfrentó siempre a México y a Venezuela, México proponía una completa e inmediata eliminación de los subsidios a las exportaciones mientras Colombia y Venezuela estaban por decidir un cronograma de eliminación.

3) La Legislación.- Colombia y Venezuela mantienen una legislación muy atrasada en materias como propiedad intelectual de manera que un acuerdo como el que se proponía hubiera supues

to una adecuación de ciertos aspectos de sus legislaciones nacionales que eventualmente condujera a una homologación de las mismas.

4) Los llamados rubros sensibles.- Los rubros difíciles de negociar y que a la postre bloquearon las negociaciones fueron: la agricultura, la petroquímica, la siderurgia, y el automotriz. En petroquímica y siderúrgica los sudamericanos tienen ventajas por costos de producción y precios en el mercado de productos finales; México por su parte tenía ventajas en los sectores agrícolas y automotriz.

En cuanto a las salvaguardias fue difícil modificar la posición de Venezuela y Colombia. Ambos países estaban a favor de una rápida apertura de los mercados (de uno a cinco años). Mientras que México proponía una desgravación gradual (hasta 10 ó 12 años.) Finalmente los negociadores de Venezuela y Colombia aceptaron que las salvaguardas fueran compensables y que sólo se aplicaran durante un período de transición limitado.

Con lo anterior podemos darnos cuenta de lo difícil que es llegar a concertar un acuerdo de libre comercio; en donde se debe poner de manifiesto los aspectos de destreza y habilidad negociadora, con el objeto de lograr avances no sólo con las negociaciones de carácter bilateral, sino también multilaterales.

3.4.3 EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y BOLIVIA.

En el marco de la reunión del Grupo Andino que se celebró en diciembre de 1991, en Cartágena de Indias, Colombia. Los

presidentes de México Carlos Salinas de Gortari y de Bolivia González Sánchez de Lozada intruyeron a sus ministros de comercio para que iniciaran negociaciones con el propósito de establecer una zona de libre comercio. Cabe mencionar que para México, la suscripción de un acuerdo comercial con Bolivia representa un paso importante para avanzar hacia la integración en el Grupo Andino.

"Inicialmente se desarrolló una primera etapa de negociaciones con Bolivia en donde se intercambió información, se presentaron propuestas y proyectos para conformar el trabajo del libre comercio entre ambos países. Finalmente en el acuerdo comercial fue aprobado el 10 de septiembre de 1994 en Río de Janeiro Brasil por los mandatarios de ambas naciones, aunque fue suscrito en esta fecha, el tratado entró en vigor el 1o. de enero de 1995, dando lugar a la creación de una zona de libre comercio con aproximadamente 95 millones de habitantes".⁶⁵ En el tratado se especifican reglas claras y transparente de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión.

"El tratado con Bolivia prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero petroquímicos y fibras sintéticas."⁶⁶

El plazo máximo de desgravación para el resto de los produc

⁶⁵ Tratado de Libre Comercio México-Bolivia, SECOFI, 1994, pp.1

⁶⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior: Guía básica del exportador, México, pp:67

tos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel máximo de diez por ciento. Algunos productos agropecuario y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales entre otros.

El plazo máximo de desgravaciones es de 15 años y el de los productos con este término se encuentran el maíz y el frijol. Asimismo, quedaron temporalmente excluidos del tratado, carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

De esta manera el acuerdo del libre comercio establecido con Bolivia constituye un trampolín para avanzar hacia una integración plena con el Grupo Andino.

3.4.4 EL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y COSTA RICA.

A partir de agosto de 1991, México y Costa Rica iniciaron negociaciones formales para conformar un acuerdo del libre comercio entre ambas naciones. Desde la fecha mencionada se han realizado una serie de reuniones y se han establecido mesas de negociación, estas mesas son equivalentes a los temas de negociación entre México y Bolivia así como en el Grupo de los Tres.

"Por otra parte cabe señalar que el acuerdo que se establece entre México y Costa Rica es totalmente compatible con las reglas del GATT hoy Organización Mundial de Comercio y constituye-

un impulso más del comercio y desarrollo latinoamericano. El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica es el primero - que se formaliza rumbo al libre intercambio con la región céntro americana. Por lo que ambos países han dado un paso muy importante para fortalecer sus relaciones comerciales bilaterales con la región." 67

De tal forma los presidentes de Costa Rica Rafael Angel - Calderón Fournier y de México Carlos Salinas de Gortari, firmaron el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México el - cual entró en vigor el primero de enero de 1995 y liberó de - aranceles a 70 por ciento de las exportaciones mexicanas. Otro- veinte por ciento se desgravará en cinco años y el último diez por ciento en diez años de tal manera que en el año 2025 la ma- yor parte del comercio entre los dos países estará liberado de aranceles.

Asimismo, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la eficaz eliminación de las barreras no arancelarias.

Cabe recalcar que el tratado efectuado entre ambos países- tiene una cobertura muy amplia por lo que se considera el tratado más completo que se ha negociado en América Latina, de ahí la magnitud de su importancia para ambos países. Finalmente el tratado contiene una cláusula de adhesión que posibilita a otros - países centroamericanos para participar en él.

⁶⁷ Islas Novoa, María: Op. Cit. p. 145.

CAPITULO IV

EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA RELACION COMERCIAL ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA. (1988-1996)

El mercado latinoamericano es muy amplio, sin embargo, nuestro país sólo aprovecha una mínima parte de ese gran potencial. Es a raíz de la apertura de la economía mexicana cuando se puede contar el interés del gobierno mexicano por diversificar la economía hacia otros países y continentes, incluso resurge el interés por fomentar las relaciones de integración regional participando activamente en la ALADI, en los foros de consulta para integración regional como la CEPAL y el SELA.

México ha tenido un avance en sus relaciones comerciales con la comunidad internacional y se ha notado un mayor interés en el resto de América Latina. Así lo demuestra el incremento de las relaciones comerciales con los países de la región latinoamericana. Esto se debe en gran parte al cambio de modelo económico que se dió durante el inicio de la apertura comercial iniciada en 1985 y que en el sexenio anterior se vió fortalecida por los cambios en las políticas estructurales y las estrategias comerciales llevadas a cabo.

Para nuestro país es importante los lazos que nos unen con

América Latina como la cultura, el idioma, la historia, aspectos que el país retoma con gran interés, para ver hacia América Latina como una estrategia comercial en donde se puede aprovechar el extenso mercado de consumidores.

Es necesario mencionar que para establecer negociaciones comerciales con otros países México toma en cuenta si hay unión de principios, como ocurrió con Chile, país con una estrategia política económica parecida a la de México. Es más sencillo cuando se habla del mismo lenguaje y se arriba a una plataforma de principios, y eso permite facilitar una negociación.

Un punto importante es el hecho que algunas pequeñas y medianas empresas del país se olvidan de las potencialidades que ofrecen naciones de centro y sudamérica con las que México ya firmó acuerdos comerciales, así como a las que se asignarán próximamente. Esto en gran parte a la que las empresas están empeñadas en llegar a los mercados de Canadá y Estados Unidos.

Ante la competencia del exterior las empresas mexicanas deben tomar en cuenta que la lucha comercial se enfrenta con precio, calidad y cantidad. Es importante señalar que si sólo se enfoca en el mercado estadounidense, seguramente los pedidos consistirán en grandes volúmenes, mientras que los mercados de centro y sudamérica las demandas seguramente podrán cubrirse con las capacidades productivas de las pequeñas y medianas empresas del país que constituyen más del 90% del sector generador."⁶⁸

⁶⁸ Hernández Espinoza, Guadalupe: "Desaprovecha México el Mercado Potencial de América Latina", el Financiero. México, sept. 12 de 1994, p. 31.

4.1 ALCANCES Y LIMITES DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE MEXICO FRENTE AMERICA LATINA.

La política comercial del gobierno salinista conformó una estrategia de apertura comercial vital para el desarrollo económico que se ha venido instrumentando con mayor intensidad a partir de mediados de la década de los ochenta, estableciendo una regulación más clara y transparente del comercio internacional.

Los avances en esta materia son claros en el sentido de que un país con mayor vitalidad económica y por ende, mayor capacidad en las negociaciones, consolida su soberanía transmitiendo con confianza que permite mejoras sociales a la población.

La política de seguimiento en materia comercial de la presente administración agiliza los procesos de integración hacia una mejor participación de un proceso globalizador en el cual la economía mexicana ya incorporó bases para adquirir ventajas en este proceso.

Ante la conformación de bloques regionales, México es uno de los países latinoamericanos que ha instrumentado acuerdos del libre comercio que le han permitido diversificar mercados, captar capitales y acceder a tecnologías avanzadas que le permitirán en un futuro cierto liderazgo ante la posible integración económica de la región.

Los procesos multilaterales de integración han mantenido una constante expansión principalmente desde comienzos de la presente década. Los nuevos acuerdos concretados por los países

latinoamericanos tienen el propósito de liberalizar y promover el intercambio entre ellos, lo que ha contribuido a la expansión de un comercio recíproco.

Otra característica es la convivencia de llegar a una mayor coordinación de sus políticas macroeconómicas para así facilitar la profundización de los lazos comerciales y acrecentar las desgravaciones para incentivar el comercio.

La apertura comercial mexicana concuerda con los demás gobiernos de América Latina, ya que de manera simultánea han procedido, al desmantelamiento arancelario en busca de la integración a la economía mundial y como secuela la integración en América Latina, pretendiendo con la apertura de mercados atraer la inversión extranjera.

Como ya mencionamos los acuerdos bilaterales del libre comercio han sido la estrategia común representando la mejor conveniencia para las partes involucradas al avanzar de modo gradual en la construcción de una red de convenios de libre comercio con otros países, con reglas de origen específicas con las cuáles los intereses negociados quedan debidamente protegidos.

Para la estrategia comercial mexicana frente a América Latina el desmantelamiento arancelario de la región resulta de suma importancia al encontrar mercados abiertos y a que mayor número de acuerdos para abrir esos mercados, mayor el interés que despierta en la inversión extranjera hacia los países firmantes.

Esto debido a que para los gobiernos latinoamericanos

la negociación bilateral tiene aspectos muy atractivos como: elegir a la contraparte con base en criterios políticos y económicos específicos; permite deslindar los productos que son sensibles para cada una de las economías especialmente donde hay fuertes intereses.

Dentro de la estrategia ya mencionada uno de los principales objetivos al establecer acuerdos de libre comercio es conseguir una poderosa corriente de inversión extranjera directa (IED), además de las ventajas adicionales para la estrategia mexicana al ser una economía emprendora del libre comercio los resultados son más optativos para la inversión extranjera hacia una economía que tiene acceso a un número mayor de mercados en condiciones preferenciales.

La inversión extranjera constituye el eje principal de acumulación del nuevo modelo " la reafirmación de que el país persistirá por largo tiempo por una reforma económica en la que la demanda externa, la inversión extranjera, el sector privado y el juego de las fuerzas del mercado desempeñarán los papeles protagónicos." ⁶⁹ Esto queda manifestado en una ampliación en la capacidad productiva mediante inversiones extranjeras atraídas por el Tratado de Libre Comercio con América latina del Norte(TLCAN).

La concertación de acuerdos de libre comercio prefiguran los mercados hacia los cuáles se piensa dirigir en el futuro -

⁶⁹ Guerra Borges, Alfredo; "México: Integración hacia el sur". Comercio Exterior, México, Febrero 1996, p. 159.

una oferta exportable, así las empresas mexicanas que no puedan participar en el intercambio con Estados Unidos y Canadá tienen amplias posibilidades de orientar sus exportaciones hacia mercados en América Latina.

La estrategia mexicana dentro del TLCAN es que se ha depositado una confianza de la IED en particular la estadounidense que conduzca a la modernización de la economía mexicana y amplie su capacidad productiva, los nuevos acuerdos del Libre Comercio hacia el sur en los que México participa fortalecen la experiencia adquirida con sus vecinos del norte.

Para la estrategia mexicana resulta evidente fortalecer el comercio a través del TLCAN básicamente por el potencial que representa al tener mercados amplios pero también para equilibrar su intercambio comercial la proyección hacia los mercados de América Latina, es estratégico y fundamental que se traduce en el interés del gobierno mexicano por suscribir acuerdos del libre comercio con países de la región y tratar de identificar países que en un momento dado pudieran integrarse al TLCAN.

El TLCAN incluye una cláusula de adhesión de nuevos países por ello en cada acuerdo de México con países latinoamericanos se establece entre otras normas reglas de origen específicas, que en el momento de negociar el ingreso de un nuevo país al tratado podrían reconsiderarse y esto implementa la capacidad negociadora de México.

Se fortalece también con la inversión extranjera por cuanto tiene acceso a un número mayor de mercados de condiciones preferenciales " los acuerdos de libre comercio han permitido a México conformar gradualmente en América Latina un sistema de integración de tipo " Centro y Radios" que consiste en que las contrapartes de México le conceden preferencias comerciales que no se otorgan entre sí."⁷⁰ A la empresa mexicana se le presenta un repertorio de oportunidades de exportación eligiendo los mercados más convenientes para adquirir materias primas y bienes finales fortaleciendo sus niveles competitivos.

De manera especial hemos mencionado las ventajas que conlleva la suscripción de un mayor número de acuerdos comerciales con otros países, en la búsqueda para facilitar el acceso de productos mexicanos a más mercados en especial los elaborados por la pequeña y mediana empresa. La irrelevante importancia al apoyo financiero que el aparato industrial debe señalar para que efectivamente sus productos puedan ser competitivos en la esfera internacional.

En este sentido, la estrategia política y comercial del presidente Zedillo intensifica su posición para ampliar la integración hemisférica, como un esfuerzo colectivo ante el hecho de que la región no puede sustraerse de las principales tendencias mundiales como lo es la formación de zonas económicas y la liberalización del comercio, las finanzas y los servi

⁷⁰ Idem.

cios. Destacando este último rubro para dar impulso al sector - turismo, así como las comunicaciones y transportes.

Los nichos de mercado para las empresas mexicanas deben intensificarse fundamentalmente con los países con los que se tienen acuerdos comerciales, ya que al contar con un programa de - política industrial y comercio exterior se establecen los parámetros a seguir en el corto y largo plazo que den sentido y dirección a la propia integración con el exterior.

Los resultados esperados de la apertura comercial y del aumento de las exportaciones conllevan esfuerzos de competitividad que podemos definir como "la capacidad real de una economía para incrementar el comercio de una industria, sector, país y región, y además mejorar el nivel de vida de los miembros de - una empresa o población, según sea el caso."⁷¹ Para los países- latinoamericanos la capacidad potencial para incrementar las - exportaciones manufactureras de alto valor agregado es de suma importancia principalmente para las economías fuertes de la región.

Si bien, los alcances de la estrategia comercial mexicana- se encuentran bien definidos con los acuerdos establecidos hasta el momento y con resultados alentadores, ya que se ha fortalecido el intercambio comercial y el incremento de las exportaciones. Además las expectativas de la concreción de nuevos - acuerdos comerciales y el fortalecimiento de los principales, -

⁷¹ Iturbide. G. Laura: Op. Cit. p. 26

grupos regionales, se espera una evolución satisfactoria así - como una estabilización en los acuerdos suscritos para esclarecer cual es el ámbito de las realizaciones posibles.

Algunas características de los acuerdos comerciales más recientes en los que México participa con sus vecinos del sur, - que entraron en vigor a partir del mes de enero de 1995, son como hemos señalado de carácter bilateral y multilateral, basados en una estrategia de desarrollo para penetrar a mercados más amplios, como el concertado con Costa Rica, quien es miembro del-MCCA o el celebrado con Bolivia que pertenece al GRAN.

La inclinación de la estrategia comercial mexicana hacia - el sur se hace evidente en la participación de México dentro - del denominado Grupo de los Tres y el acuerdo de complementación económica que sostiene con la nación chilena.

La desgravación arancelaria desde el inicio de los acuerdos y el compromiso de establecer períodos de hasta 10 y 15 años como lo acordado con Bolivia para los productos industriales mexicanos ó lo acordado con Costa Rica que proyecta una liberalización completa en el año 2025, son ejemplos de la forma paulatina de liberalización comercial a largo plazo.

Por su parte el Grupo de los Tres también dentro de su mecanismo de liberalización progresiva plantea eliminar en diez-etapas iguales los impuestos de importación sobre bienes primarios proyectando que tales bienes queden en libre comercio a - partir del 1o. de julio del 2004.

Podemos afirmar que las experiencias adquiridas en ese tipo de relación comercial evidenciará posibles renegociaciones y dentro de la normatividad que es lo que será excluido por falta de funcionalidad. Advertimos que la extrategia comercial mexicana hacia latinoamérica no tiene barreras en un corto plazo ya que faltan muchas metas por cumplir y que entre sus principales objetivos está el buscar mejores posiciones negociadoras con centroamérica y el Caribe. Sin olvidar que los países de la región también tienen sus políticas comerciales y defienden sus intereses como los países del MERCOSUR los cuales por el momento prefieren afianzar sus posiciones estratégicas y después continuar las negociaciones para un posible acuerdo del libre comercio con México en 1997.

La estrategia comercial mexicana resulta prioritaria en la región por cuestiones que la califican como un ejemplo en sus negociaciones ya que " México se ha constituido en la mayor potencia exportadora de servicios de la región con transacciones anuales superiores a los diez mil trescientos millones de dólares",⁷² Así como también por los flujos financieros captados que hasta el momento junto con Brasil son los de mayor participación en la región.

Según el FMI la salud de América Latina aún depende de la economía mexicana, ya que ésto sirve para dar confianza a los inversionistas extranjeros. Su relación comercial con el TLCAN

⁷² "México, potencia exportadora en AL.; ventas por 10.3 mdd" El Nacional México, 18 julio 1996, p. 28.

lo coloca como uno de los principales promotores de las iniciativas norteamericanas tendientes a liberalizar el comercio regional impulsado recientemente en el denominado Acuerdo del Libre Comercio de las Américas (ALCA) en donde se tiene previsto un mercado de aproximadamente 750 millones de consumidores para el año 2005."⁷³

La recuperación de la economía mexicana reafirma su posición estratégica en la región y le permitirá salir fortalecida ya que " el gobierno mexicano proyecta por su parte que la economía se expandirá un 3% (tres por ciento) en 1996, con una tasa de inflación medida en el índice de precios al consumidor, un 20.5% "⁷⁴. La estrategia de crecimiento seguirá apoyada por medidas como: restricción fiscal, inversión extranjera y en un crecimiento de las exportaciones.

Los alcances y límites de la estrategia comercial mexicana en el continente latinoamericano, se establecen en la medida en que maduren los acuerdos alcanzados hasta el momento que definitivamente son alentadores como lo es el que "Chile es ahora el segundo socio comercial de México en América Latina, después de Brasil."⁷⁵ Considerando que los acuerdos con Venezuela y Colombia, así como con Costa Rica tiene una cobertura temática más amplia y normas de alcance mucho mayor ya que se han negocia

⁷³ Esfuerzos para acelerar el libre... Op. cit. p. 1

⁷⁴ La recuperación mexicana más fuerte de lo que se esperaba: Morgan Stanley " EL NACIONAL, México, 20 de agosto 1996, p. 4

⁷⁵ "El TLC con Chile todo un éxito a 4 años: Fernández " EL NACIONAL, México, 15 de julio 1996, p. 29.

do teniendo como referencia el TLCAN.

Las características de la integración del gobierno mexicano hacia el sur se traducen en el cumplimiento de sus compromisos como la renegociación de acuerdos parciales que México tiene signados en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la suscripción de tratados bilaterales con Chile, Costa Rica y Bolivia, uno trilateral con Colombia y Venezuela. De igual manera México suscribió junto con otros 23 países, el acta constitutiva de la Asociación de Estados del Caribe. Actualmente se tienen propuestas de negociación con Ecuador, Nicaragua y las naciones del Triángulo del Norte El Salvador, Guatemala y Honduras. Las más recientes propuestas con Perú, Belice y Panamá, nos hace suponer las ventajas de esos acuerdos como una gama de posibilidades de liberación comercial, los cuales fortalecerán la estrategia comercial mexicana frente a latinoamérica.

La estrategia comercial mexicana se fortalece al mantener relaciones comerciales tendientes a liberar el comercio con países que pertenecen a los bloques subregionales en donde México busca una eliminación gradual de aranceles y un trato de reciprocidad en todas sus negociaciones, la importancia radica en que siendo una economía abierta busca penetrar en los principales mercados como el MERCOSUR.

Además se fortalecen las negociaciones que en un futuro sientan las bases de una integración financiera subregional como paso intermedio en la marcha hacia la integración hemisférica en la cual la estrategia mexicana reitera su posición de

cooperación y su compromiso de participación en todos los mecanismos elaborados con este fin.

4.2 BENEFICIOS DE LA CONCERTACION DE ACUERDOS COMERCIALES - CON AMERICA LATINA.

Ya en el capítulo anterior se analizó las relaciones comerciales de México con América Latina. Se hizo un estudio de la participación de México dentro de los mecanismos de integración latinoamericana, así como también de la concertación de acuerdos de libre comercio entre México y América Latina. Toca pues ahora analizar los beneficios que se han obtenido, que se pueden obtener como resultado de dichos acuerdos comerciales.

Como anteriormente se había mencionado México ha celebrado un gran número de acuerdos comerciales con distintas regiones y países de todo el mundo y América Latina no ha sido la excepción además, cabe mencionar que con los pueblos latinoamericanos, México comparte experiencias históricas, recursos y capacidades complementarias y, sobre todo, una preocupación por elevar una buena competitividad de nuestras naciones y el bienestar de nuestras sociedades.

Es importante recalcar que en la actualidad América Latina ocupa un lugar importante para el desarrollo económico de México, se puede ver que en los últimos años el gobierno mexicano a establecido varios acuerdos de carácter comercial en los ámbitos; bilateral, multilateral y regional. Además en estas negociaciones que se realizan con los países de América Latina, -

se contempla la inclusión de la mayoría de los productos del universo arancelario lo que constituye un beneficio para nuestro país, ya que en México existen una gran variedad de productos que pueden ser exportados.

Con esto nos damos cuenta que los tratados y acuerdos comerciales dan la oportunidad de ampliar el acceso de las empresas localizadas en México hacia los nichos de mercado en el extranjero, mediante la correcta aplicación de lo establecido en dichos acuerdos comerciales; asimismo son un elemento fundamental para diversificar los mercados externos de los productos mexicanos así como para promover los flujos de inversión extranjera directa hacia nuestro país.

Dentro de este marco creemos que México debe aprovechar el acceso que se tiene hacia los países con los que ha firmado tratados y acuerdos comerciales para incrementar las exportaciones a sus mercados. También pensamos que a la firma y entrada en vigor de los acuerdos, se pueden alcanzar una mayor reciprocidad a la apertura comercial de México.

Otra de las ventajas de concertar este tipo de acuerdos comerciales es que el mercado latinoamericano es muy extenso, no obstante nuestro país sólo aprovecha una mínima parte para colocar sus productos en la región latinoamericana. Dentro de este punto es necesario recalcar que a últimas fechas México ha volteado su mirada hacia América Latina, tal y como lo muestra la firma de acuerdos de tipo comercial que México ha suscrito últimamente con los países de la región y de los cuales ya se

hizo un análisis en el capítulo tres del presente trabajo.

Algunos beneficios que se pueden obtener de la concertación de acuerdos comerciales con América Latina son: una mejoría en la rentabilidad de las exportaciones mexicanas, ampliación de sus mercados, alicientes para una mayor acumulación de capital e incremento general de la eficiencia de la economía. También se presenta la oportunidad de abrir a los productores mexicanos oportunidades inalcanzables por otros medios. Además de crear enormes posibilidades de inducir una mayor eficiencia en las empresas nacionales.

Por otro lado la ampliación del mercado para los productos nacionales facilita la adaptación de las empresas a las condiciones de un libre comercio, pues con ésto se da lugar a nuevos nichos para su operación lo que les permite a las empresas desplazar aquellos productos que resulten incosteables bajo las nuevas circunstancias.

Finalmente consideramos que al abrirse nuevos mercados los acuerdos comerciales promueven un crecimiento más acelerado de las exportaciones, y una mayor generación de empleos, principalmente dentro del sector exportador.

4.3 RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO EN SU RELACION COMERCIAL CON AMERICA LATINA.

Siguiendo con los procesos de internacionalización en la economía y ante la necesidad de diversificar e intensificar las exportaciones, la estrategia comercial mexicana se orienta

hacia el comercio intraregional con Latinoamerica, siguiendo los lineamientos de su apertura comercial.

Se elabora una estrategia de política industrial y crecimiento económico que contempla desarrollar una industria de alta competencia a nivel internacional, en donde los productos mexicanos se exporten hacia áreas donde se ha tenido un reducido volúmen de intercambio comercial.

Una de las características fundamentales para el desarrollo de la planta productiva y que está complementado dentro de la estrategia se basa en el financiamiento hacia la micro, pequeña y mediana empresa, con el objetivo de ganar mercados. También contempla apoyos hacia el sector regional para que se integre más valor agregado al producto final, un diagnóstico de cada industria para que se aumenten sus niveles de capacitación y obtener una penetración a mercados externos, finalmente una red de control de competitividad que de apoyo y asesoría directa al empresario.

Estas son algunas características que el sector empresarial está adecuado y que responde a las necesidades de crecimiento económico necesario para el buen desempeño del sector exportador mexicano.

La formación de bloques comerciales regionales constituye una política comercial que tiene fuerte impacto en la eficiencia productiva. Se somete a los productores locales a una mayor competencia y a la vez brinda acceso preferencial a un mer

cado mayor, dando un fuerte impulso al proceso de reconversión y a las economías de escala y de especialización.

Para los países latinoamericanos un cambio relevante del comercio exterior ha sido la importancia creciente del comercio intraregional destacándose la participación del MERCOSUR, GRAN, y Centroamérica, como queda representado en el siguiente cuadro estadístico y su relación en la expansión de las exportaciones e importaciones.

CUADRO No. 22

AMERICA LATINA Y EL CARIBE-VALORACION DE LAS EXPORTACIONES
Y DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	VALOR	VOLUM.	UNIT.	VALOR	VOLUM.	UNIT.
1980-1984	2.0	5.4	-3.3	-8.3	-6.4	-2.0
1985	-5.8	0.4	-6.1	0.8	2.4	-1.7
1986	-15.5	-2.0	-13.9	2.0	7.7	-5.2
1987	14.1	7.2	6.6	12.6	6.2	5.9
1988	14.1	10.5	3.2	14.1	9.0	4.7
1989	9.8	4.0	5.7	7.3	1.3	6.0
1990	9.7	6.1	3.3	13.0	7.7	4.7
1991	-0.8	5.2	5.6	18.3	14.4	0.9
1992	5.3	7.4	-2.1	22.9	20.2	2.2
1993	5.4	6.6	-1.1	8.9	9.3	-0.4
1994	15.4	8.3	6.5	17.0	12.5	3.9
1980-1984	0.6	3.6	-2.9	-9.1	-6.9	-2.3
1985	-4.7	4.0	-8.3	-5.5	-3.9	-1.7
1986	-14.8	-3.3	11.8	9.2	17.4	-6.9
1987	12.3	6.0	5.9	14.3	6.2	7.5
1988	20.1	12.6	6.8	6.8	2.7	4.0
1989	9.9	4.7	4.8	-1.4	-7.9	6.9
1990	7.6	6.7	0.8	9.1	5.0	3.9
1991	-2.0	4.3	-6.1	17.3	19.9	-2.2
1992	5.7	8.7	-2.8	21.0	17.6	2.9
1993	4.1	7.8	-3.4	14.7	17.3	-2.3
1994	16.0	8.3	7.1	16.5	12.0	4.0
1980-1984	-9.3	14.7	-4.7	-8.9	-7.2	-1.8
1985	-10.5	-9.2	-1.4	19.5	23.1	-3.0
1986	-25.4	2.7	-27.4	-14.5	-12.4	-2.4
1987	26.8	10.2	15.1	7.0	4.1	2.8
1988	0.3	7.6	-6.8	52.4	41.8	7.4
1989	11.2	1.9	9.1	25.5	21.8	3.0
1990	17.5	4.2	12.8	22.9	13.7	8.1
1991	0.1	7.6	-7.0	22.1	16.3	5.0
1992	2.5	3.0	-0.5	26.2	25.0	0.9
1993	9.1	2.8	6.2	1.5	-2.8	4.5
1994	15.1	9.6	5.0	20.4	16.3	3.5
1980-1984	-4.1	-2.4	-1.7	-3.1	-22.2	-1.0
1985	-0.9	1.7	-2.5	20.3	2.1	2.2
1986	9.3	-5.2	15.2	-0.9	-0.3	-0.5
1987	-0.5	8.0	-7.8	12.8	9.5	3.1
1988	2.6	0.5	2.1	-3.6	-7.1	3.8
1989	5.8	3.3	2.4	12.6	5.6	6.6
1990	8.1	7.1	0.9	7.1	6.0	1.0
1991	9.4	6.3	2.9	13.0	8.4	4.4
1992	10.0	10.1	0.0	21.6	22.2	1.1
1993	6.9	7.1	-0.2	4.5	4.7	-0.2
1994	10.9	3.8	6.9	9.3	4.2	4.9

FUENTE: CEPAL, Sobre la base de cifras proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y por entidades nacionales. Excluye industria maquiladora en México, Incluye a 17 países de habla hispana, Brasil y Haití.

Ante los desajustes del proceso de sustitución de importaciones que se hicieron evidentes desde mediados de los sesenta y más aún durante los ochenta con la crisis de la deuda externa, ya que a mediados de esta década se continuaba con una economía prácticamente cerrada a los flujos de comercio exterior y a la productividad media de la mano de obra tendió a estancarse.

Pero a partir de 1988, cuando se consolidó el proceso de apertura comercial esta productividad de mano de obra aumentó. Esto indica que la apertura tiende a promover un uso más eficiente de los recursos, así como la incorporación de cambios tecnológicos en los procesos productivos en especial la de la mano de obra.

En los años en que la economía se encontraba relativamente aislada de la competencia externa las exportaciones dependían del tipo de cambio real y para 1988 en que se consolida la apertura comercial el tipo de cambio real registró una relativa apreciación, ésto se traduce en que " las exportaciones manufactureras tuvieron una clara tendencia creciente llegando a representar 32.5% del PIB manufacturero en 1994".⁷⁶ Esto lo podemos apreciar en la siguiente gráfica y en el cuadro siguiente presentamos información del desempeño de la industria manufacturera en la economía mexicana de 1981 a 1994.

⁷⁶ Katz, Isaac; "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México." Comercio exterior, México, febrero-1996, p. 1113.

CUADRO No. 23
 CRECIMIENTO Y EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 19981-1993

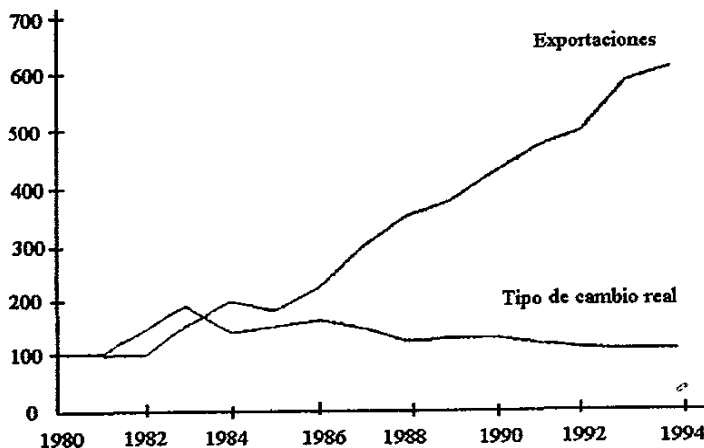
Crecimiento Del PIB	Crecimiento De las exportaciones ¹	Exportaciones (% del PIB)	Crecimiento de la productividad media
6.5	-2.3	6.5	n.d.
-2.8	-2.6	9.6	-0.7
-7.9	60.3	21.7	-0.8
5.0	28.2	19.6	2.9
6.1	-8.0	18.0	2.8
-5.7	20.8	25.3	-2.7
2.5	34.3	29.5	2.5
4.2	17.6	26.6	3.2
7.2	6.8	26.2	4.1
6.1	13.6	27.0	4.3
4.0	10.9	25.8	5.6
2.2	6.2	25.1	6.4
-0.8	18.0	28.4	6.9
3.6	21.7	32.5	8.0

Incluye maquiladoras.

Fuentes: Banco de Mexico e Instituto Nacional de Estadística. Geografía e Informática.

CUADRO No. 24

ÍNDICES DEL TIPO DE CAMBIO REAL Y LAS EXPORTACIONES (1980=100)



NTES: Banco de México e Instituto Nacional de Estadística. Geografía e Informática.

Algunos retos del sector exportador mexicano son que persisten grandes desigualdades en el desempeño exportador, según el sector y el tamaño de las empresas, las exportaciones siguen concentradas en pocos bienes, mercados y compañías; diez productos explican más de la mitad del total exportado; Estados Unidos absorbe 80% de las ventas externas; la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores (ANIERM) calcula que menos de 300 empresas realizan 70% de las exportaciones y según datos recientes elaborados por el gobierno estiman que 1200 empresas sólo 100 realizan el 80% de las exportaciones."⁷⁷

EL gobierno mexicano ha advertido que el proceso de apertura se ha acompañado de un dinamismo en las exportaciones, esto se ha incidido en una reestructuración de la industria en detrimento de los sectores que no han podido incorporarse al auge exportador ni enfrentando con éxito la competencia internacional con el propio mercado interno.

Aunque en el año 1995 el comportamiento del comercio exterior se explica por las tendencias de los años recientes y la aguda crisis económica trayendo como consecuencia una dinámica exportadora y una concentración en las importaciones debido a la caída de la demanda interna. Un efecto de la devaluación monetaria del año anterior dió lugar a que las exportaciones se aceleren de manera vertiginosa 33% para superar los 80 mil millones de dólares como se aprecia en el siguiente cuadro.

⁷⁷ Mattar, Jorge; "Desempeño exportador y competitividad internacional algunos ejercicios CAN para México". Comercio Exterior", México, marzo de 1996 pág. 193.

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1990-1995 (MILLONES DE DOLARES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
EXPORTACIONES	40 711	42 688	46 196	51 886	60 882	80 973
MAQUILADORAS	13 873	15 833	18 680	21 853	26 269	30 784
NO MAQUILADORAS	26 838	26 855	27 516	30 033	34 613	50 189
AGRICULTURA						
Y SILVICULTURA	1 721	1 877	1 679	1 961	2 221	3 575
GANADERIA. APICULT.						
CAZA Y PESCA	442	496	433	554	457	821
IND. EXTRACTIVAS	9 538	7 812	7 776	6 764	6 994	8 393
IND.						
MANUFACTURERAS	15 138	32 503	36 307	42 618	51 209	68 184
IMPORTACIONES	41 593	49 966	62 129	65 367	79 346	73 395
MAQUILADORAS	10 321	11 782	13 937	16 443	20 466	26 585
NO MAQUILADORAS	31 272	38 184	48 192	48 924	58 880	46 810
AGRICULTURA						
Y SILVICULTURA	1 830	1 687	2 402	2 324	2 993	2 335
GANADERIA. APIC.						
CAZA Y PESCA	241	443	456	309	378	156
IND. EXTRACTIVAS	389	386	520	390	438	618
IND. MANUFACT.	28 812	47 450	58 753	62 344	75 538	70 286
SALDO	-882	-7 278	-15 933	-13 481	-18 464	7 578
MAQUILADORAS	3 552	4 051	4 743	5 410	5 803	4 199
NO MAQUILADORAS	-4 434	-11 329	-20 676	-18 891	-24 267	3 379
AGRICULTURA						
Y SILVICULTURA.	-109	190	-723	-363	-772	1 240
GANADERIA, APIC.						
CAZA Y PESCA	201	53.	- 23	245	79	664
IND. EXT. PACTIVAS	9 149	7 426	7 256	6 374	6 556	7 775
IND. MANUF.	-13 674	-14 947	-22 446	-19 726	-24 329	-2 102

Estimaciones propias con base en cifras a septiembre de 1995.

FUNTE: Elaborado con información de INEGI. Estadísticas del comercio exterior de México, varios números.

El superávit registrado por la cuenta comercial y una disminución del déficit en las manufacturas "que pasó de más de 24 mil millones de dólares en 1994 a sólo 2000 en 1995."⁷⁸ Lo que constituye una muestra del tamaño del ajuste sufrido por la economía mexicana.

Un auge exportador generalizado en la industria principalmente la manufacturera, incrementando su participación en el total exportado es un claro indicador de que existen cada vez más industrias al margen de incursionar con éxito en el mercado mundial, el siguiente cuadro nos indica que con excepción de la industria maderera, las ventas externas por grupo crecieron a tasas de dos dígitos.

⁷⁸ Ibidem.

CUADRO No. 26

COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS, 1990-1995 (MILLONES DE DÓLARES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995a
<i>Exportaciones</i>	15 138	32 503	36 307	42 618	51 209	68 184
Alimentos, bebidas y tabaco	1 095	1 421	1 365	1 590	1 896	2 580
Textiles, artículos de vestir e industrias de cuero	632	2 014	2 317	2 770	3 256	4 904
Industria de la madera	167	443	499	574	586	552
Papel, imprenta e industria editorial	203	622	655	662	562	908
Derivados del petróleo	892	643	624	719	544	849
Petroquímica	291	259	263	214	263	409
Química	1 679	2 120	2 298	2 344	2 756	4 137
Productos plásticos y de caucho	124	697	794	1 005	1 064	1 236
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	525	836	919	1 125	1 215	1 381
Siderurgia	921	1 261	1 145	1 399	1 535	2 975
Minerometalurgia	963	827	929	1 024	1 085	1 782
Productos metálicos, maquinaria y equipo	7 241	20 463	23 711	28 352	35 324	45 109
Otras industrias	127	701	649	722	989	1 362
<i>Importaciones</i>	28 812	47 450	58 753	62 344	75 538	70 286
Alimentos, bebidas y tabaco	2 679	2 635	3 336	3 356	3 989	2 805
Textiles, artículos de vestir e industrial del cuero	1 048	2 237	3 023	3 525	4 167	3 718
Industria de la madera	174	428	551	571	695	388
Papel, imprenta e industria editorial	1 061	1 812	2 189	2 366	3 039	3 232
Derivados del petróleo	1 062	1 335	1 458	1 368	1 275	1 391
Petroquímica	319	479	513	600	759	1 098
Química	2 778	3 695	4 413	4 855	5 818	5 603
Productos plásticos y de caucho	784	2 534	3 153	3 404	3 972	4 147
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	311	568	717	820	1 010	876
Siderurgia	1 575	2 994	3 461	3 312	3 931	3 616
Minerometalurgia	444	792	1 048	968	1 195	1 330
Productos metálicos, maquinaria y equipo	15 963	26 903	33 731	35 673	43 490	41 348
Otras industrias	325	555	644	750	1 086	734
Saldo	-13 674	-14 947	-22 446	-19 726	-24 329	-2 102
Alimentos, bebidas y tabaco	-1 584	-1 214	-1 971	-1 766	-2 093	-255
Textiles, artículos de vestir e industrial del cuero	-416	-223	-706	-755	-911	-1 186
Industria de la madera	-7	15	-52	3	-109	164
Papel, imprenta e industria editorial	-858	-1 190	-1 534	-1 704	-2 477	-2 324
Derivados del petróleo	-170	-692	-834	-694	-731	-542
Petroquímica	-28	-220	-250	-386	-496	-689
Química	-1 099	-1 575	-2 115	-2 511	-3 062	-1 466
Productos plásticos y de caucho	-660	-1 837	-2 359	-2 399	-2 908	-2 911
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	214	268	202	305	205	505
Siderurgia	-654	-1 733	-2 316	-1 913	-2396	-641
Minerometalurgia	519	35	-119	56	-110	452
Productos metálicos, maquinaria y equipo	-8 722	-6440	-10 020	-7 321	-8166	3 761
Otras industrias	-198	146	5	-28	-97	628

a. Estimación de projes con base en información a julio de 1995.

Fuente : Banco Mexicano e INEGI

Para los países en desarrollo el lugar que ocupan las empresas pequeñas y medianas es prioritario por su capacidad para generar empleos, además por sus moderados requerimientos de capital y divisas. Presentan características de suma importancia en casos de restricciones financieras derivadas de un cuantioso endeudamiento externo y los altibajos de las exportaciones.

La estrategia comercial que involucra nuestro sector industrial ha puesto énfasis en el impulso a la micro, pequeña y mediana empresa por considerar que éstas facilitan una adaptación a los procesos de desconcentración y desarrollo, así como a atender mercados pequeños, contar con flexibilidad para utilizar los recursos naturales del país y operar con poca infraestructura.

Aunque se ha identificado las deficiencias así como mecanismos para el fortalecimiento y apoyo a este sector industrial, la política industrial no debe concentrarse en este segmento si no incluir a todos los agentes económicos que forman el tejido industrial nacional.

Si bien la expansión del comercio mundial a través de un proceso globalizador enmarca a las economías latinoamericanas todavía con niveles mínimos en las operaciones comerciales. Las oportunidades para los empresarios latinoamericanos resultan un tanto promisorias y exigen además de una nueva estrategia industrial una reestructuración del sector en América Latina hacia una nueva forma de cooperación de las empresas en cada

país, en el conjunto de la región y con la de otras naciones del mundo.

De manera significativa se ha incrementado el flujo comercial intraregional ya sea en el marco del principal organismo creado para éste fin (ALADI) y en general en la región, lo que manifiesta que los retos comerciales para los países latinoamericanos conllevan esfuerzos de magnitudes ya identificados, así como las oportunidades tanto regionales como las concretas y bien armonizadas en cada país.

Considerando que la situación del empresario y principalmente los involucrados con la micro, pequeña y mediana empresa se ha visto severamente afectados ante los desajustes económicos y sus deficiencias administrativas y financieras, los ha conducido hacia una insolvencia para cubrir sus créditos contratados constituyéndose en una carga financiera y fiscal.

Consideramos que dentro de la estrategia comercial mexicana e instrumentada en el programa de política industrial y comercio exterior se busca promover las exportaciones por medio del mejoramiento de la competitividad de la planta productiva interna, así como mediante el impulso a la presencia de este sector tan afectado en el mercado mundial. Se busca que este sector se integre a las cadenas productivas con elevados niveles de calidad, para que las grandes industrias lo mantengan como proveedor.

Para ésto se ha elevado el financiamiento a la actividad ex

mayor demanda incluyen a Colombia, Guatemala, Chile y Venezuela.

Algunos datos analizados por estudio de Bancomex señalan. "Entre los nichos detectados en el mercado latinoamericano durante 1995 destacan, en el sector de materiales para construcción, las oportunidades para vender artículos de baño, pisos de cerámica, alambazón de acero, así como láminas de asbesto en los mercados de Argentina, Chile y Costa Rica. Las consejerías ubicadas en estos mismos países buscan productos ferreteros como herrajes, tuercas y tornillos. En Costa Rica quieren además ropa de mezclilla y casual. Desde Argentina se reportan oportunidades para los hilos de acrílico y los suéteres en Chile, hay interés en alfombras y textiles para el hogar." ⁸⁰

Para las empresas mexicanas existe un potencial poco conocido hacia la región latinoamericana, consideramos que esta situación cambiará con el impulso y creación de micros, pequeñas y medianas empresas, ya que se pretende acelerar el sector exportador y fortalecer la planta industrial interna mediante una sustitución selectiva de importaciones, que conllevará a una creación de empleos a tasas y niveles por encima de los esperados.

Con una planta productiva fortalecida y que trabaja en toda su capacidad se espera lograr un impulso económico necesario ante los graves desajustes, principalmente a través de la captación de divisas. Este panorama innovador contribuirá con el sector empresarial más desarrollado que es el que ha incursionado-

⁸⁰ Sensek, Alva; Op. Cit. p. 34

hacia los mercados más grandes y competitivos hacia las regiones más dinámicas del hemisferio como son Centroamérica y el Caribe, mencionamos empresas que sobresalen por su exportación como el Grupo Modelo.

Por su parte empresas como MASECA, FIAT, DINA y Constructoras como ICA y TRIBASA, debido a sus saldos favorables seguirán incrementando sus inversiones en la región latinoamericana donde se encuentran instalados. El "Grupo México", encabeza la lista empresarial minera en América Latina en este año. El Grupo Televisa tiene una participación considerable en la televisión chilena, así como estudios de producción televisiva en Argentina y Venezuela. Estos son algunos ejemplos de que la participación mexicana resulta fortalecida en el intercambio comercial, además de que ciertas regiones resultan de suma importancia como el comprobado potencial de Centro y Sudamérica, donde se espera en un futuro próximo la presencia de más empresas.

En consecuencia, el sector industrial ha descuidado el mercado hacia el sur, tanto Centroamérica como diversos países como Colombia y Venezuela que por el momento son mercados bastante atractivos. Con los niveles que se cuenta actualmente de precios, calidad y cantidad, es factible acceder con todo éxito hacia los mercados del sur, para el sector de pequeña y mediana empresa que constituye aproximadamente 90 % del sector generador, debe de haber una parte proporcional que se oriente hacia el sur y satisfaga las demandas de la región centro y sudamérica, u otras regiones factibles de comercialización de productos.

Una característica importante debido a la confianza de los inversionistas extranjeros y que fortalece la estrategia comercial hacia América Latina resulta ser la posición adoptada por grandes empresas que utilizan a México como base de exportación hacia América Latina, como lo hace la empresa Sandoz-México de origen suizo que se dedica al ramo de la farmacéutica y debido a esta confianza ha aumentado sus niveles de inversión.

La empresa italiana Fiat y Dina también tienen estas pretensiones de conquistar el mercado nacional para colocarse como el número uno en Latinoamérica. Otra empresa Computer y Acer de origen taiwanés y se orienta al sector de la computación y que con una alianza estratégica entre mexicanos y taiwaneses tienen como objetivo expandir la marca en toda la región latinoamericana.

Advertimos también el enorme potencial que representa a México por su situación geográfica como puente de entrada a la región ante un posible acuerdo del libre comercio con la unión europea y los alcances benéficos con el TILCAN. Afortunadamente la estrategia comercial mexicana está instrumentada para incertar a la economía en el proceso globalizador, teniendo consideración de que el comercio intraregional hacia el sur es por el momento una opción que contribuye a mejorar la economía nacional.

Ante la inminente firma de un acuerdo de asociación comercial y concertación política entre México y la Unión Europea, consideramos que es importante destacar la participación de México, ya que coincide con su política de apertura comercial que se traduce en beneficios tanto de inversión como de acceso a -

mercados de intercambio para el desarrollo de nuevas tecnologías, educación y cultura entre otras.

Europa representa para latinoamérica un socio característico por el flujo de IED, siendo los principales inversionistas España, Inglaterra, Alemania, llegando a representar hasta un 50% de flujo de inversión total en toda la región.

Estas asociaciones fortalecen las ventajas necesarias ante el proceso globalizador, las cuales son aprovechadas por la estrategia comercial mexicana, la cual propicia el marco para que exista un consenso en toda la unión europea y poder negociar con uno de los bloques más importantes. El acercamiento a través de concertaciones con los líderes de los principales países del bloque europeo destacan la confianza en la economía mexicana así como una posible negociación puede servir de modelo para una firma de acuerdos similares entre la unión europea y América Latina.

4.4 PERSPECTIVAS.

A raíz de la apertura comercial de nuestro país hace ya varios años nuestras relaciones económicas con el mundo han venido creciendo de una manera importante. Hoy México forma parte de numerosos tratados del libre comercio, lo cual nos abre las puertas de diversos mercados. Dentro de este contexto América Latina es parte fundamental para el desarrollo de las relaciones comerciales de México.

Creemos que el libre comercio es benéfico para la economía

y permite un mayor crecimiento y desarrollo, siempre y cuando se aplique correctamente. Para que realmente el libre comercio nos ayude a crecer y no suceda lo contrario, debemos tener una industria realmente productiva para que así sea competitiva los empresarios deben darse cuenta de que ahora sólo la cultura de la calidad es capaz de proporcionar las bases para estar en condiciones de competir con las empresas extranjeras.

En ésto el gobierno es fundamental, no se puede ser competitivo si se tiene una administración pública ineficiente, si las excesivas regulaciones impiden o dificultan el funcionamiento de gran cantidad de negocios y desalientan la creatividad inventiva de los empresarios.

También se requiere el esfuerzo de todos para contar con una estructura de exportación eficiente: el gobierno desregulando y haciendo más eficientes sus servicios. Las empresas con mayor productividad y la sociedad con el apoyo a la industria nacional. Si estos puntos expuestos se concretaran consideramos que es muy factible lograr que el país obtenga beneficios económicos. También es factible que nuestras exportaciones sigan creciendo y no sólo debido a la devaluación del 94, que hizo a nuestros productos más baratos en relación con los extranjeros, sino por una verdadera calidad y capacidad de competencia con productos de otros países. Es por esto que consideramos que las exportaciones jugarán un papel fundamental en el tan esperado crecimiento económico de México.

Es de esperarse que México continúe con un proceso de am -

pliar y diversificar sus mercados de exportación teniendo en la región latinoamericana una buena opción. En la actualidad se están negociando tratados de libre comercio con países de centro y sudamérica, al tiempo que se busca actualizar la relación con los países miembros del MERCOSUR.

La expansión y diversificación de las exportaciones mexicanas, observadas últimamente, explican la particular importancia de las negociaciones con un importante número de países latinoamericanos. Además de aprovechar el enorme potencial exportador que existe hacia los países del norte, México requiere abrir nuevos mercados y beneficiarse de las oportunidades que presentan otras regiones.

La relación comercial de México con los países de América Latina ha cobrado mayor auge recientemente, situación que se confirmó con la creación del MERCOSUR en 1991, lo que a su vez trajo consigo un dinamismo económico, así como oportunidades comerciales para nuestro país. En este esquema es necesario revitalizar los lazos comerciales con los países del área, ya que los acuerdos bilaterales suscritos entre México y cada uno de esos países, al amparo de la ALADI ya no responde a las necesidades actuales de las relaciones comerciales.

Por lo anterior se están desarrollando negociaciones destinadas a modernizar los acuerdos comerciales bilaterales vigentes entre México y los países del MERCOSUR. Los nuevos acuerdos darán mayor seguridad y transparencia jurídica, mediante la amplificación de las disciplinas de la Organización Mundial de Co

mercio.

Es así como México continuará con una política de negociaciones comerciales internacionales que contribuya a promover la apertura de los mercados externos permitiendo obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberación comercial, reduzca la vulnerabilidad de los exportadores mexicanos ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales, y fomente los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

De acuerdo a lo declarado por el gobierno mexicano a últimas fechas, próximamente se retomarán las pláticas con el llamado Triángulo del Norte de América Central (Guatemala, Honduras, y el Salvador). También se reunirá la comisión administradora del Acuerdo de Complementación Económica con Chile para dar seguimiento al cumplimiento de este convenio y atender las posibles controversias que pudieran surgir.

CONCLUSIONES

El comercio internacional funciona como generador dinámico de las relaciones entre las naciones y es una área en donde los avances tecnológicos de la información, la competencia por los mercados, los instrumentos de financiación y de inversión van conformando el proceso globalizador, el cual supone un mundo más interdependiente que impone reglas de las que ningún país puede salirse como son la competencia, la eficiencia y el buscar la integración de los mercados internacionales para de ahí construir las bases de la solución de los temas sociales.

Por ello consideramos que dentro de los aspectos más importantes de la política comercial mexicana se encuentra la diversificación de los productos nacionales en especial los que emplean mejores insumos, bienes de capital y mano de obra más especializada, para incrementar su valor agregado con el objetivo de competir en los mercados internacionales, haciendo menos vulnerable el comercio exterior y mientras más diversificado se encuentre, en mejores condiciones estará el país de enfrentar con mayor margen de acción las irregularidades a nivel mundial.

Es innegable que las negociaciones comerciales permite a México integrarse a la economía mundial teniendo firmes intenciones hacia la diversificación de mercados manteniendo e inten-

sificando el dinamismo de las exportaciones, aprovechando los nichos de mercado en el extranjero, sobre todo en el caso de los mercados no tradicionales, utilizando estrategias para la comercialización de productos en base al fomento de una cultura exportadora.

Mediante estas negociaciones los tratados de libre comercio en los que México participa se traducen en reglas más claras para que los exportadores acudan a los mercados de los siete países que incluyen estos acuerdos. Por ésto dentro de este trabajo apoyamos el incremento comercial y la realización de nuevos acuerdos de libre comercio hacia el sur de nuestra frontera como forma para reducir la dependencia que mantenemos respecto a la economía norteamericana.

Como parte de las acciones de modernización económica emprendidas en México a principios de la década pasada, el gobierno federal ha implementado un agresivo programa de privatizaciones y desarrollado un amplio proceso de desregulación, además de lograr una profundidad de liberalización en materia de comercio y de inversión sin precedentes.

Como ya identificamos en la medida en que se fortalezca nuestro comercio exterior, aumentarán también las oportunidades de trabajo y de ingreso para todos los mexicanos, por ésto apoyamos la estrategia comercial mexicana, la cual tiene una serietàendencia hacia la continuación y promoción de nuevos acuerdos de libre comercio, tanto en América Latina como en Europa y Asia.

La política neoliberal ha tenido grandes logros en el ámbito comercial en los últimos diez años sobre todo en los cambios de la industria mexicana incrementando las exportaciones manufactureras y elevando la calidad de los bienes y servicios con el objetivo de alcanzar altos niveles competitivos.

El programa de política industrial y comercio exterior, es una muestra de los cambios instrumentados en el que intervienen el sector público y privado orientados hacia la transformación de la industria tradicional considerada como la micro, pequeña y mediana empresa. Es comprensible que el impacto de la política industrial tiene que ser asimilada por las empresas de una manera acelerada aunque en sus aplicaciones son a corto, mediano y largo plazo.

El programa contempla aspectos como la promoción de la inversión productiva, la modernización tecnológica, la capacitación y el adiestramiento laboral, que a largo plazo promoverá el marco para que nuestros productos obtengan una competencia justa y una prevención del combate a las prácticas monopólicas y a las prácticas comerciales.

Para que estos planteamientos puedan cumplir sus objetivos identificamos que es de suma importancia los apoyos a la promoción, a las exportaciones a través del fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en donde se busca elevar la competitividad empresarial, mejorando la situación tecnológica de las empresas de menor tamaño.

Es importante destacar que la capacitación laboral resulta

de suma importancia, trabajadores y empresarios deben aumentar la productividad para enfrentar con éxito el paso de una economía cerrada a una abierta, haciéndonos más competitivos en los mercados que requieren de mayor eficiencia y que permita recuperar los rezagos de tecnologías atrasadas por otra con un intenso proceso de modernización tecnológica.

Consideramos que el comercio con la región latinoamericana significa una opción necesaria para la expansión industrial que se adapte a las características de nuestro sector empresarial - en donde se busque consolidar una especialización productiva - que permita hacer crecer más rápidamente el empleo.

Con América Latina se tiene la oportunidad de lanzar una etapa de industrialización diferente en donde se puede lograr una especialización dinámica que nos permita aprovechar las ventajas económicas por las que atravieza el país, como lo es la recuperación de la confianza por parte del capital internacional, ya que con la apertura comercial se incrementan las perspectivas de inversión para el capital externo.

La estrategia comercial mexicana sienta la confianza de los inversionistas por las posibilidades de comercio con todo el continente, gracias a la red de acuerdos comerciales firmados por México con el Norte y Sur de América.

Para los exportadores mexicanos el mercado latinoamericano representa una diversidad de oportunidades tendientes a incrementar los volúmenes de producción y en la veracidad para dominar mercados en base a los acuerdos comerciales estableci-

dos donde observamos incrementos en las exportaciones y podemos afirmar que se han duplicado con respecto al año de 1994.

para nuestra economía, el mercado latinoamericano representa crear una gran zona de libre comercio mediante acuerdos bilaterales que luego se integrarían a un tratado de libre comercio, en donde los exportadores mexicanos encuentren mercados nuevos y diferentes dentro de un mercado considerado como natural y que debe de ser aprovechado ya que se cuenta con los instrumentos necesarios dada la efectividad de ese mercado potencial.

BIBLIOGRAFIA

- BANCOMEXT Guía Básica del Exportador, México, Ed. BANCOMEXT, 1995, 67 pp.
- Béjar Navarro, Raúl y David Moctezuma N. Crisis Económica y Transición Política, México, Ed. UNAM, 1989, 188 pp.
- Bernal Saldivar, Gabriela. Programa de Cooperación Económica y Financiera entre México-Centroamérica bajo la Administración Salinista, Tesis Profesional, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, ENEP Aragón, México - 1995, 171 pp.
- Bhagwati, Jaddish Obstáculos al Comercio Internacional, México, Ed. GERNICA, 1994, 170 pp.
- Blanco Mendoza, Herminio las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, Ed. FCE, 1994 280 pp.
- Burton J.W. Teoría General de las Relaciones Internacionales, México, Ed. UNAM, Fac. C.P. S., 2da. ed., 1986, 416 pp.
- Campos, Ricardo. El fondo monetario internacional y la deuda externa mexicana crisis y estabilización, México, Ed. Plaza y Valdés, - 2da. ed., 1993, 275 pp.
- Carmona, Fernando México y Latinoamérica 94: Una alternativa al neoliberalismo, México, Ed. - Nuestro Tiempo, 1993, 230 pp.
- Chama, Gabriela. El impacto del neoproteccionismo en la ronda Uruguay y efectos y perspectivas ante la creación de la OMC, Tesis profesional, UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, ENEP Aragón.
- Correa, Eugenia. Los mercados financieros y la crisis en América Latina, México, Ed. UNAM IIE., 1992, 165 pp.
- Delgado Cantú, Gloria. Historia de México, México, Ed. Alhambra, 1992, 471 pp.
- Frenche R. Davis Economía Internacional, Teoría y Políticas para el desarrollo. México, Ed. - FCE., 1979, 499 pp.

- Guerra Borgues, Alfredo. La integración de América Latina y el Caribe, México, Ed., UNAM, IIE., 1991, 253 pp.
- Guerra B. Alfredo et.al. Nueva orden mundial: reto para la inserción de América Latina, México, Ed. UNAM. IIE., 1994, 219 pp.
- Haneine, Ernesto. Sustitución de Importaciones, México, Ed. Diana, 1987, 236 pp.
- Iglesias, Enrique. La evolución económica de América Latina en 1982, Santiago de Chile, Ed. CEPAL, 1983, 185 pp.
- Krugman E. Paul. ¿Han funcionado los cambios en la economía mundial?, México, Ed. Gernica, 1992, - 103 pp.
- Naciones Unidas Estudio Económico de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Ed. CEPAL, 1995, 118 pp.
- Olvera Moya, Alejandro La integración latinoamericana y el desafío de la iniciativa para las Américas, - 1980-1992, Tesis profesional UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, Facultad de Economía, México, 1995, 134 pp.
- Olloqui de, José Juan Aplicaciones jurídicas de la apertura comercial, México, Ed. UNAM, 1989, 110 pp.
- Ortiz Wadgimar, Arturo Introducción al comercio exterior de México, Ed. Nuestro Tiempo, 4ta. Ed., 1993, 161 pp.
- Ramírez López, Berenice Las relaciones económicas de México con América Latina, 1970-1991, México, Ed. UNAM, IIE, 1991, 181 pp.
- Reyes Díaz Leal, Eduardo Aduanas: Operación en México, México, Ed. Universidad en asuntos internacionales, - 1994, 230 pp.
- Reyes Díaz Leal, Eduardo. La Mentalidad Exportadora, México, Ed. Bancomext, 3a. Ed., 1993, 185 pp.
- Seara Vázquez, Modesto Tratado General de la Organización Internacional, México, Ed., FCE. 2da. 1982, - p. 1103.
- Wienczek S. Miguel La crisis de la deuda externa en América Latina, México, Ed., FCE, 1987, 333 pp.

**HEMEROGRAFIA BASICA
REVISTAS.**

- Agosin R. Manuel "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", revista de la CEPAL, Vol. 43 No. 10, México, octubre de 1993, pp. 900-912
- Angulo Parra, Carlos "El factor riesgo mexicano en el financiamiento de la exportación", Comercio Internacional, Bancomext, Vol. 2 No. 4 México, diciembre 1990, pp. 66-68
- Bekerman, Marta "Política Comercial e inserción Internacional. Una perspectiva latinoamericana", revista de la CEPAL, No. 55, México Abril de 1995, pp. 65-78.
- Corro Barrientos, Bernardo. "Apertura Comercial de México y nueva proyección mundial de Estados Unidos", Comercio Exterior. México, julio 1991, pp. 1-4
- Fuentes, Juan Alberto "El regionalismo abierto y la integración económica" revista de la CEPAL, No. 53, México, agosto de 1994, pp. 81-89.
- Guerra Borges, Alfredo "México: integración hacia el sur", Comercio Exterior, Vol. 45, No. 2, México, febrero 1996, pp. 83-170
- Guillén R. Arturo "Bloques regionales y globalización de la economía" Comercio Exterior, Vol. 44 No. 5, México, Mayo 1994, pp. 379-386.
- Katz, Isaac "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México, Comercio Exterior, México, febrero de 1996, pp. 109-119
- Kuri Gaytan, Armando. "Apuntes sobre las opciones de desarrollo para México y América Latina", Comercio Exterior, México, Mayo 1991, pp. 1-4
- Kuwayama, Mikie "Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos," Comercio Exterior, Vol. 43 No. 5, México, Mayo 1993, pp. 416-512.

- Lichtensztejn, Samuel "De la crisis al colapso financiero internacional. Condiciones generales e implicaciones sobre América Latina." Economía de América Latina. No. 5, México, 2do. Semestre, 1980. pp. 71-91
- López Villafane, Víctor "La integración económica en la Cuenca del Pacífico; el reto de América del Norte", Comercio Exterior, Vol. 43, No. 12, México, diciembre 1993, pp. 1145 - 1152.
- Márques Ayala, David. "Crisis económica en México", Coyuntura, México, enero-marzo 1984, pp. 59-71
- Mattar, Jorge "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", Comercio Exterior. Méx., marzo de 1996, pp. 193-202.
- Nacional Financiera "IV Seminario de Oportunidades de negocios en la Gran Cuenca del Caribe", El Mercado de Valores, No. 8, México, Agosto 1995, pp. 31-33.
- Olmedo Carranza, Bernardo. "Industrialización y sector externo en América Latina y México", Comercio Exterior, México, febrero 1996, pp. 166.
- Ortiz, Edgar. "La crisis y la planeación en América Latina", Comercio Exterior, Vol. 39, No. 7 México, julio 1989, pp. 618-623
- Pizarro Morales, Armando "Introducción". Cuadernos de la ENEP Aragón. No. 26, México, septiembre 1988, pp. 1-10
- Rosales V. Osvaldo "Política Industrial y Fomento de la Competitividad". Revista de la CEPAL, No. 53, México, agosto 1994, pp. 60-66.
- Tavares de Araujo Jr. José "Economía política del proteccionismo después de la Ronda Uruguay". Revista de la cepal. No. 55, abril 1995, pp. 55-63.
- Teitel, Simón. "¿ Que estrategias de desarrollo debe de adoptar América Latina?!" Comercio Exterior. Vol. 45, No. 9, México, septiembre 1995, pp. 681-690.

HEMEROGRAFIA BASICA
PERIODICOS.

- Arvizu Arrioja, Juan. "Adecuado y congruente, el plan económico; EZP" El Universal, México, 16 abril 1996, pp. 1-18
- Becerril, Isabel. "Hasta 97, las reformas a la ley de Comercio Exterior", El Financiero, México 6 de agosto 1996, pp. 22
- Bernal, Benjamín "Señales financieras", El Día, México 22 de abril 1996, pp. 16
- Gutiérrez, Elvia "Escaso el volumen comercial de México con Latinoamérica: Falta de políticas claras una de las causas", El Financiero, México, 5 de junio 1996, pp. 48.
- Gutiérrez, Elvia. "Tecnología de punta en 60% de bienes exportables, México presa del subdesarrollo industrial que afecta a América Latina", El Financiero, México, 16 de marzo 1994, pp. 3
- Hernández Espinoza, Guadalupe. "Desaprovecha México el comercio potencial de América Latina", El Financiero, México, 12 de septiembre 1994, pp. 31.
- Iturbe G. Laura "Avanza la integración de México con el resto de América Latina", El Financiero, México, 17 de octubre 1995, pp. 22A.
- Juárez E. Laura "Crecerá 20 por ciento el comercio exterior", El Nacional, México 05 marzo 1996, pp. 21.
- León, José Luis "Política Industrial en México y América Latina; más argumentos", El Financiero, México, 14 de julio 1994, pp. 34A
- Moreno Domínguez, Manuel "América Latina y el Caribe, zona de afinidad para Zedillo. El horizonte para México no sólo es hacia el norte", El Financiero, México, 18 de agosto 1995, pp. 19.
- Notimex "Antes de terminar 96, México firmará un TLC con tres países Centroamericanos" El Día, 24 de junio 1996, pp. 15

- Notimex "México ejemplo de recuperación de la economía afirma EU", Uno mas uno, México 23 abril, 1996, pp. 1-4
- Notimex "México y Perú negociarán un tratado de libre comercio en mayo: Federico Urruchua", El Nacional, México 22 abril, 1996, pp. 20
- Ojeda Castilla, Marcela "Aunque tiene rumbo definido, podrá corregirse el programa industrial" El nacional, México, 9 de mayo de 1996, pp. 5.
- Rodríguez, Adrian. "¿ Se desaceleran las exportaciones?" El Financiero, Sección financiera, México, 22 julio, 1996, pp. 10
- Rojas Nieto, José "Hacia una política industrial", Uno más uno, México, 30 de abril 1996, pp. 2.
- Salians de Gortari, Carlos. " V. Informe de gobierno", El Día, Testimonios y documentos, México 02 noviembre 1993, pp. 16.
- Sensek, Alva. "El comercio entre México y América Latina creció 63%", El Financiero, México, 20 mayo 1996, pp. 34.
- Sensek, Alva "MERCOSUR encabeza el esfuerzo integracionista", El Financiero, Sección económica, México, 24 de julio 1996.
- Tovar, Alberto. "Los neoempresarios", El Financiero, Sección económica, México, 23 agosto 1996, pp. 17

OTROS DOCUMENTOS OFICIALES

- SECOFI Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.
- SECOFI Programa de Importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)
- SECOFI Sistema Mexicano de Defensa contra Prácticas desleales de comercio internacional México, Serie Comercio Exterior, 1995. - p. 130
- SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES. Informe de labores 1994-1995, México, - SRE. 1995, p. 180.
- SENADO DE LA REPUBLICA Las relaciones comerciales de México con el mundo, tomo III, México, LIV Legislatura, 1990, p. 462.
- WORLD TRADE ORGANIZATION. - Trading into the future, Centre William Rappard Switzerland, 1995, p. 36.