



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

2ej

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"CAMPUS ARAGON"

"LA DINÁMICA DE LA EMPRESA
EXPORTADORA MEXICANA HACIA
EUROPA DE 1994 A NUESTROS DÍAS"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
FLORES BASURTO, SANDRA ERIKA

ASESOR: JOSÉ LUIS CHÁVEZ DELGADO



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN
MÉXICO

269108

1998.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Doy primeramente gracias a DIOS por haberme hecho nacer en un hogar lleno de felicidad y apoyo entre nosotros mismos, además de guiar e iluminar mi vida.

A mis padres que aunque no sé de que manera se logre abarcar el deseo tan grande de agradecerles el apoyo y el cariño con el que me han criado y educado, considerándome por ello una de las personas mas afortunadas en el mundo al tener a mi lado un par de excepcionales personas como ustedes. Gracias a ti Antonio y a ti Socorro por darme la fortaleza, ayuda y una educación sabia para lograr alcanzar esto que es totalmente de ustedes.

Los quiere SANDRA

A Daniela gracias por ser mi hermana, mi amiga y una de las personas mas importantes en mi vida, a ti también dedico este trabajo porque de alguna manera juntas lo hemos logrado. Gracias; te quiere SANDRA.

A Consuelo Téllez porque sé que cuento contigo en todo momento.

Gracias mami te adora SANDRA

Mi mas grande agradecimiento a Luz Basurto, José Luis, Andrea y Alejandra Águila, a Jesús Basurto, Rebeca y Diana Basurto y a toda la familia Alanís Flores especialmente a Vicky Flores por su gran apoyo y comprensión en todo momento.

Gracias a mis amigos y compañeros de escuela de toda la vida, por su ayuda en este proceso escolar y esperando contar por siempre y como hasta ahora con ustedes porque sólo Dios y nosotros llevamos el secreto de los malavares y peripecias con las que logramos aprender y obtener las calificaciones deseadas, muy especialmente a mis amigos de siempre:

*Praga Fuentes, Médico. Elia Munguía,
Rafael Molina, Ing. Corinthos Ruíz,
Efraín Granados, Lic. Monserrat
Morales, Carlos Reyes, Alfredo Pastrana,
Ma. Elena González, Ing. Mario Villa*

*Lic. Norma Orozco, Omar Juárez,
Lic. Mariana Rodríguez, Lic. Armando
López, Mercedes Ovando, Ricardo Vidal,
Elizabeth Ramírez, Hilda Barrera, Lic.
Jaime González y Beatriz Vigil.*

*Agradezco a la **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO** por darme la oportunidad de educarme profesionalmente en sus instituciones y con honor y orgullo a ella la representaré el resto de mi vida.*

Agradezco a todos mis profesores por hacer posible que gente como yo logremos la meta esperada por todo estudiante, el obtener el título profesional.

Asimismo agradezco enormemente al Lic. José Luis Chávez por brindarme atención, tiempo y apoyo para asesorar y guiar mi trabajo de investigación, considerándolo una institución educativa dentro de la UNAM.

Gracias al Lic. Rodolfo Villavicencio, al Maestro Jaime Llanos, al Lic. Armando Ramírez y al Lic. Jorge De la Torre por haber aceptado mi trabajo de investigación, además de considerarlos parte del mejor profesorado de la UNAM.

ÍNDICE

INTRODUCCION	1
---------------------------	---

CAPÍTULO I INTEGRACIÓN

1.1. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SU IMPACTO EN EL CÓMERCIO EXTERIOR	12
1.2. EJEMPLOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	
1.2.1. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	34
1.2.2. MERCADO COMÚN DEL SUR.	45
1.2.3. GRUPO DE LOS TRES	52
1.2.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.....	61
1.2.5. CUENCA DEL PACÍFICO	68

CAPÍTULO II UNIÓN EUROPEA

2.1. INICIO DE LA COMUNIDAD EUROPEA.....	77
(ANTECEDENTES 1947 - 1958)	
2.2. ESTRUCTURA DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA	
2.2.1. MIEMBROS	83
2.2.2. INSTITUCIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA	
2.2.2.1. CONSEJO EUROPEO.	99
2.2.2.2. PARLAMENTO EUROPEO.....	100
2.2.2.3. COMISIÓN EUROPEA.....	102
2.2.2.4. TRIBUNAL DE JUSTICIA.	104
2.2.2.5. OTROS ORGANISMOS.	105

2.3. FASES DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA	
2.3.1. AREA DE LIBRE COMERCIO (1958 - 1968).....	107
2.3.2. UNIÓN ADUANERA (1968 - 1986).....	110
2.3.3. MERCADO COMÚN (1986 - 1992).....	112
2.4. TRATADO DE MAASTRICHT (1992 - ...)	116

CAPÍTULO III MÉXICO Y LA APERTURA COMERCIAL

3.1. MÉXICO Y EL GATT	124
3.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE	128
3.3. INGRESO DE MÉXICO A LA O.C.D.E.	134
3.4. DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA EUROPA DE 1980 A 1994.....	140

CAPÍTULO IV DINÁMICA DE EXPORTACION DE LA EMPRESA MEXICANA

4.1. DESARROLLO DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA.....	152
4.2 EFECTOS DEL TLCAN EN RELACION CON EL INTERCAMBIO DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA.....	167
4.3. LA IMPORTANCIA DE LA BANCA DE DESARROLLO PARA LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....	174
4.3.1. EL PAPEL DE NACIONAL FINANCIERA.....	180
4.3.2. EL PAPEL DE BANCOMEXT..	184
4.4 EL PAPEL DE LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA DE 1994 A NUESTROS DÍAS..	191

CONCLUSIONES	202
---------------------------	-----

FUENTES	211
----------------------	-----

INTRODUCCIÓN

El desarrollar un trabajo de carácter económico es de singular importancia, ya que actualmente bajo el régimen de un nuevo orden económico internacional, las relaciones entre los estados han enfocado su interés por el factor económico principalmente por la apertura de los mercados, esto con la finalidad de encontrar el buen desarrollo de sus sociedades.

A lo largo de los años los especialistas y estudiosos en la materia han tratado de dar explicación a los procesos evolutivos de la actividad económica que ha tenido la sociedad, es por ello que basándonos en los principios de la teoría del caos considero se entenderá a la globalización. Dicha teoría del caos nos indica un estado de no equilibrio donde se producen procesos súbitos que aceleran intensamente el cambio y con ello la transformación de la vida y de la conciencia;¹ es decir si esa transformación la relacionamos con los procesos de integración vemos que la dinámica en los flujos que interactúan en las relaciones comerciales (tales como las uniones aduaneras, uniones monetarias, redes de transferencia de tecnología, redes financieras, medios de comunicación avanzados) influenciados por factores como el desarrollo tecnológico, el progreso tanto científico como en las vías de comunicación, los choques culturales, la política, la religión, entre otros; llevaron al sistema capitalista a buscar nuevos puntos de apoyo que cumpliesen con los propósitos de desarrollo nacional, que antiguamente se le conferían al Estado considerado a éste como pivote del movimiento de equilibrio en el sistema aplicado.

Sin embargo los factores sociales arriba mencionados comienzan a transformar la idea del poder estatal hacia una desregulación del mismo, en donde el sector privado tomase las riendas del procedimiento comercial, en torno a ello se aplican componentes como la formación de regiones, bloques económicos e integraciones; la globalización entonces se convierte en el punto de apoyo para la reordenación de los patrones a seguir de la sociedad,

¹ Graciela Arroyo Pichardo Revista de Relaciones Internacionales pág. 6-14

sin embargo esta transformación se lleva a cabo de una forma muy rápida la cual impidió que los Estados transformaran sus políticas proteccionistas hacia los nuevos planteamientos de libre flujo de los factores de la producción de una forma sana, ya que dicha rapidez no permitió que poco a poco se fueran aplicando las nuevas tendencias, produciendo un salto en la adecuación de las políticas a aplicar, que en consecuencia desencadena diversos tipos de crisis que afectan a la sociedad; ejemplos son las continuas crisis financieras a las que nos enfrentamos en la actualidad, ya que si alguna de las bolsas internacionales llega a presentar problemas internos, la consecuencia afecta gravemente a las demás bolsas que se encuentran inmersas en el juego bursátil, causando caos internos dentro de la población (como el desempleo, frustración en la planta productiva, migración y extrema pobreza, endeudamiento).

Este trabajo de investigación por tanto ofrece una opción para que el internacionalista conozca y analice las nuevas tendencias económicas, a fin de establecer nuevas fórmulas de solución para que nuestro país encuentre un camino que ayude a la disminución y/o eliminación de las crisis a las que hemos tenido que enfrentar, ello en consecuencia permita la reestructuración de las bases que integran a la empresa mexicana.

México se ha integrado en las últimas décadas a los cambios internacionales que han surgido a nivel mundial; el movimiento globalizador ha cambiado las estructuras proteccionistas de mercado, e impulsado Acuerdos Comerciales desgravando de manera gradual las fronteras arancelarias de los países.

El ya mencionado proceso globalizador lleva a México a estudiar la búsqueda de nuevas opciones de mercado para lograr un equilibrio económico, estableciendo contratos comerciales de interés como lo es la Unión Europea (ésta representa uno de los mercados más importantes a nivel internacional, por su experiencia y enmarcación de población); ello implicaría que la empresa mexicana se enfrente a diversos retos y oportunidades ante una liberalización arancelaria con Europa, basando sus objetivos primeramente en el firme conocimiento de la estructura y funcionamiento de la Unión Europea y a partir de éste establecer las ventajas y desventajas que se obtendrían para su inserción, además de analizar a

nivel interno las dinámicas del comercio exterior aplicadas en nuestro país; es decir los instrumentos e incentivos de apoyo aplicados a la empresa exportadora mexicana tomando en cuenta un estudio que abarque las dos últimas décadas (ya que en ellas se refleja el interés integrador mexicano), con el objeto de lograr una congruencia en su ventaja competitiva, esto implica el conocer y analizar el desempeño de la Banca de Desarrollo como uno de los principales propulsores al avance, implantación y desarrollo de la empresa exportadora mexicana.

El suscribir un Tratado de carácter comercial para con los miembros de la Unión Europea permitirá que las exportaciones mexicanas aumenten por la expansión de mercado y garantizará un mayor empleo y productividad de los agentes productivos de la sociedad mexicana; para Europa el Tratado significa una opción de penetrar al mercado americano (principalmente a los Estados Unidos de Norteamérica), además de cumplir con el proceso de fortalecer sus relaciones con el resto del mundo.

Dicho Tratado no estaría exento de problemas; históricamente la idea de integrar a las economías de una región, así como de permitir el libre flujo de los factores de la producción surge desde la década de los cincuenta en Europa mientras que México entonces experimentaba un régimen de economía cerrada, ello implicaba la aplicación de un alto grado de proteccionismo e intervención por parte del Estado; los nuevos planteamientos de desarrollo e integración se gestaron con la introducción de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en la década de los ochenta y en la actualidad su contratación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que incluye a Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica. México en un aspecto general² no estaba preparado para enfrentar los problemas de desprotección arancelaria y gubernamental; así como el bombardeo desenfrenado de empresas transnacionales y productos extranjeros, causando un desequilibrio interno muy severo, reflejado en conflictos políticos e inestabilidad económica, ello en gran medida por la desigualdad de economías que existe entre los tres miembros, en donde nuestro país tiene gran desventaja.

² considerando el aspecto tanto social, económico, psicológico, y de cultura integracionista

Partiendo sobre la realidad de tener como antecedente el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y de los efectos negativos y positivos que ha tenido con ello, resulta fácil afirmar que no se caería en el mismo error ya que se tendría mas cuidado en llevar a cabo las negociaciones de apertura para con países como los europeos, de dimensiones más grandes.

Varias son las ventajas que podemos nombrar en caso de firmar el Tratado con los miembros de la Unión Europea, de los cuales resaltan factores como:

- El incremento del Producto Interno Bruto;
- Crecimiento de las exportaciones y del capital hacia el extranjero y de este mismo;
- Implantación de empresas, maquinaria y personal especializado, el cual crearía una diversificación de la competencia;
- Aumento del empleo de los mexicanos, y en consecuencia del poder adquisitivo de la población;
- En cuanto a la inversión extranjera se refiere sabemos que representa una de las principales bases del desarrollo y estabilización para la economía mexicana y que en Europa (países como Gran Bretaña, Francia, Alemania y España, entre otros), tienen gran interés en invertir en nuestro país.

Una de las principales desventajas es la situación geográfica que en cierta forma impediría tener un contacto más directo con los europeos, ello debido por una parte a nuestra cercanía hacia los Estados Unidos de Norteamérica y por otro es que a nuestro país no ha convenido el que países como Polonia, Rumania, Hungría, Bulgaria y las Repúblicas Checa y Eslovaca acaparen el mercado europeo por la cercanía que tienen hacia Europa Occidental, puesto que abarcan probables oportunidades para la empresa mexicana de exportar.

El estudio de la presente investigación se basó en conocer la situación que acontece a las exportaciones de las empresas mexicanas en cuanto a su desarrollo y crecimiento si llegase a existir una apertura comercial entre nuestro país y Europa; además de considerar si dichas empresas lleguen a beneficiarse en caso de que sus productos cuenten con una mayor calidad para competir dentro del mercado nacional, creando entre las mismas una cultura exportadora

que las impulse a tomar decisiones de crecimiento hacia el exterior; de ello depende en gran parte el desenvolvimiento en la aplicación y creación de mecanismos de apoyo, además de corregir los ya existentes por parte de la Banca de Desarrollo, en éste caso y por el tema que nos atañe tomar en cuenta el papel que tiene instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera.

Debemos tomar en consideración los procesos, teorías y pensamientos históricos que se han suscitado a través de los años dentro del desarrollo de los procesos económicos; es por ello que dentro del capítulo primero de la presente investigación se determinan las raíces de la teoría moderna del comercio internacional a partir del Siglo XV con el surgimiento del Estado-Nación (en países como España, Francia e Inglaterra) y respondiendo a la principal preocupación de la época por comprender el interés del Estado de acrecentar su poder y enriquecimiento, surge la teoría mercantilista; posteriormente y después de tres siglos de dominio mercantilista surgen investigadores como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill que en el año de 1776 dan nacimiento a la Escuela Clásica tomando como abanderado al liberalismo, ésta escuela de pensamiento económico centra su análisis en los efectos reales del comercio exterior sobre el funcionamiento de la economía; para el último tercio del Siglo XIX surge la Escuela Neoclásica la cual sienta las bases de un orden económico que hasta la fecha logra ser aplicada, ella aporta una nueva teoría del valor y un modelo de equilibrio económico general donde las variables económicas (oferta, demanda, entre otras) se interrelacionen (Keynes es uno de sus principales exponentes). Algunos otros importantes estudiosos e investigadores económicos que por medio de sus teorías y reflexiones han aportado soluciones a los problemas económicos son Heckscher-Ohlin (con su propia teoría sobre el surgimiento del coste relativo), W. Leontief, Singer-Prebisch la cual es la base de la Escuela Heterodoxa en ella se analiza la relación real del intercambio entre los países que principalmente compete al análisis del descenso en los precios de los productos primarios en comparación de los productos industrializados.

En la actualidad hacia la década de los años setenta, el prototipo de Estado del bienestar comienza a decaer, y factores que recaen en las economías creando una serie de crisis como el

desempleo, la internacionalización del capital, la producción en masa, el estancamiento de las negociaciones multilaterales entre los Estados, el declive de la Guerra Fría, y con ello las hegemonías mundiales,³ las independencias por parte de países asiáticos y africanos aún colonizados, entre otras circunstancias afectan la estabilidad mundial por lo que estudiosos como S. Amín, S. Hymer, R. Vernon, Krugman entre otros se dedican a determinar la nueva reorganización económica mundial. En nuestros días la vida económica se caracteriza por agrupar a los Estados-Nacionales en mecanismos de cooperación e integración que logre dar un mejor nivel de vida a sus poblaciones; ello se denomina regionalismo económico al cual sobresalen estudiosos como Kenichi Omahe, Torres Ricardo, Tamames Ramón, Bela Balassa, entre otros.

La integración se lleva a cabo bajo seis etapas a seguir: Club de Comercio Preferencial, Área de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercado Común y Unión Económica (esta integración económica apunta a su vez a la fragmentación del mundo principalmente al agrupamiento de países industrializados implantando una cooperación Norte-Norte), ejemplos de cooperación entre los países se encuentra la Organización Mundial de Comercio la cual establece una estructura para reglamentar el trato igualitario de las naciones, diferenciando el grado de desarrollo de cada Estado contratante y el sector que requiera comerciar; dentro de América Latina⁴ es importante estudiar a congregaciones como el Mercado Común del Sur, el Grupo de los Tres (G-3) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; consecuentemente se analiza el caso japonés el cual es considerado como un Ave Fénix ya que resurge de las cenizas en la posguerra y a partir de los años setenta logra desarrollar estrategias claves para reponer su estabilidad (tales como el desarrollo del ahorro interno, disponibilidad de liquidez, formación, consolidación e impulso tecnológico de sus compañías

³ principalmente dentro de Estados Unidos de Norteamérica sus principales instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial se encuentra en crisis, además del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

⁴Dentro del continente americano el proceso de integración ha sido difícil ello por factores como la diferencia de desarrollo económico, conveniencias internas o bien influencias externas que no convergen en una decisión unánime para conformar un bloque común.

transnacionales), además el bloque asiático está representada por la Association of Southeast Asian Nations (ANSEAN), los Tigres Asiáticos o NIC's, así como China, Australia y Nueva Zelanda como casos individuales.

Sin duda los países que integran el continente europeo a lo largo de la historia han demostrado ser parte importante en los procesos cambiantes del orden mundial, ello analizado de manera especial en el capítulo segundo. Dentro de la investigación se descubre que los países europeos no han sido la excepción en mantenerse al margen de los cambios mundiales además de ser en gran parte protagonistas del mismo ya que actualmente la mayoría de ellos se encuentran integrados dentro de la Unión Europea, en donde se aplican medidas de interdependencia, cooperación y complementariedad en aspectos tanto económicos, políticos y sociales.

Históricamente todo comienza el nueve de mayo de 1950 cuando el entonces ministro francés de Asuntos Exteriores Robert Schuman da a conocer la primera propuesta para la construcción de una Europa unida, proponiendo primordialmente una competencia entre los países miembros a la par de la aplicación de políticas liberalizadoras (apoyando la eliminación de fronteras, manteniendo un avance tecnológico) que a la postre los hicieron convertirse en líderes de algunos sectores estratégicos; cuatro décadas mas tarde en su afán de que su presencia se convirtiese en hegemónica a nivel internacional fuese reestructurada, se establece en 1993 la constitución del Tratado de Maastrich, el cual cuenta hoy en día con quince miembros;⁵ éste interés común de sus pueblos por crear estructuras de comercio e inversión comunes e incrementar su amplitud de mercado que logre un beneficio interno y externo de su población se hace para lograr llegar al último escalafón del proceso de integración; es decir a la complementación de la supranación incluyendo la unidad monetaria para el año 2000.

Los dos capítulos anteriores plantean el estudio sobre los orígenes, el proceso y la evolución del fenómeno globalizador y algunos ejemplos representativos que competen al

⁵ Bélgica, Dinamarca, Alemania, Austria, Grecia, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia

desarrollo de la integración por parte de México al contexto mundial; dentro de éste proceso se ha de analizar la inserción de nuestro país especialmente para con la Organización Mundial de Comercio en 1986 (la cual significó a nuestro país un acceso seguro y estable para las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en éste en el caso de los microempresarios fueron enfrentados a problemas como la cantidad y calidad que en la mayoría de los casos se hace inaceptable al mercado estadounidense), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE)⁶ y con los principales países europeos, ello con objeto de valorar su participación en la dinámica de los países industrializados. Todo este contexto de integración mexicana a nivel mundial significa a la empresa mexicana una oportunidad para incrementar su competitividad en mercados aún mas grandes del que se acostumbra trabajar; sin embargo existen factores internos que no permiten a la empresa sobre todo a la micro y pequeña alcanzar las oportunidades de competencia deseados.

El bosquejo presentado anteriormente nos compete a llegar al análisis de uno de los puntos principales de la investigación, ésta concierne a la relación comercial de México para con la Unión Europea; sabemos que sus relaciones históricamente son antiguas, sin embargo el objeto de estudio radica en especial las últimas décadas en base al nuevo orden económico internacional; en la cual los intereses de México se cuentan entre la diversificación de las relaciones económicas y comerciales incluyendo políticas preferentes hacia el intercambio de servicios, la industria y la agricultura; así dentro de éste capítulo se muestra el desenvolvimiento de dichas relaciones en el transcurso de los últimos años de la década de los ochenta y los cuatro primeros años de la década de los noventa. Europa ha mostrado un gran interés por acercarse al proceso de desarrollo de la empresa exportadora mexicana (principalmente hacia la de tamaño micro y pequeño), ejemplo de ello es la implantación de programas como AL-INVEST enfocado al sector privado y dedicado a la actividad financiera,

⁶ Dicha institución tiene el compromiso de reforzar la economía de sus países integrantes, delinear los sistemas de mercado, ampliar el libre comercio y contribuir al desarrollo de países poco industrializados, además de ser reconocida como una de las principales fuentes investigadoras y foro de consulta y reflexión para la solución pacífica de las controversias que pudiesen suscitarse. Para nuestro país el pertenecer a la OCDE representa la oportunidad de

el Bureau de Rapprochement des Entreprises (Oficina de Acercamiento Empresarial en español), éste es un organismo de contacto empresarial manejado a base de redes de corresponsables que difunden en diversos tipos de publicaciones las oportunidades para comerciar; otro tipo de red de intercambio es el BC-Net (Business Cooperation Network), entre otros; Algunos otros intereses europeos se centran en el factor de la inversión en áreas como las telecomunicaciones, el sector turístico, entre otros. Actualmente las relaciones comerciales entre México y la Unión europea se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación contraído en abril de 1991.

El capítulo cuarto de la presente investigación se enfoca ya en especial para con la empresa exportadora especialmente enfocado hacia la micro, pequeña y mediana; en nuestro país se hace conciencia del significado del sector exportador para ayudar a la estabilidad económica y el desarrollo de nuestro país, para lo cual es transformada la política económica mexicana desde los años ochenta a fomentar una cultura exportadora que cumpla con las bases de competitividad y libre intercambio; sin embargo, la desestabilidad económica causada principalmente por desequilibrios políticos dentro del país provocan una grave crisis que afecta severamente a la balanza de pagos, la inversión y el ahorro externo causando la fuga de los mismos, ello provoca la disminución de la relación comercial para con Europa; así mismo el pertenecer a los diversos foros internacionales le permite a México reestructurarse por medio de negociaciones comerciales, los resultados fueron vistos en años como 1996 y 1997 en los cuales comienza a darse luz verde por parte de la instituciones regidoras de la Unión Europea de considerar una negociación más amplia que se llegase a concretar con un acuerdo comercial proponiendo en 1997 a nuestro país el negociar tres documentos, un Acuerdo Global, una Declaración Conjunta y un Acuerdo Interino. El intercambio comercial entre México y la Unión Europea de 1994 a nuestros días ha sido variable y actualmente reestructuradas (ello se hace notar dentro de la presente investigación bajo gráficos comparativos); no obstante éstas no logran sobrepasar la importancia que sostiene los Estados Unidos de Norteamérica sobre nuestro país y como segundo término de importancia

compartir experiencias que contribuyan para tener un contacto comercial mas directo con los países industrializados, aunque a México le son concedidas diversas excepciones ello por el grado de desarrollo con que cuenta.

comercial países europeos como España, Italia, Francia, Alemania, Reino Unido, Holanda, entre otros.

Como ya lo mencionamos mucho tiene que ver la posición geográfica hegemónica por parte de los Estados Unidos de Norteamérica sobre nuestro país por ello se hace necesario el estudiar a México como parte ya del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ya que nuestro comercio a nivel internacional depende en gran parte de las condiciones acordadas dentro del mismo; así se plantea una comparación general⁷ entre ambos bloques económicos (Unión Europea-Tratado de Libre Comercio de América del Norte) para así comprender las posibilidades del acuerdo entre México y la Unión Europea.

A partir de los procesos ya planteados anteriormente y en base a ello se debe considerar el apoyo que se le brinda a la empresa exportadora nacional para canalizarla hacia los mercados externos ya que en ello recae gran parte de la captación del ahorro nacional; ésta es una de las razones por las que el gobierno mexicano se interesa en apoyar el desarrollo de sectores con pocas posibilidades de financiamiento, a partir de éste razonamiento surge la denominada Banca de Desarrollo creada en la década de los años treinta bajo el México posrevolucionario; primeramente se toma en consideración el desarrollo del sector agrícola considerado en la época como primordial para el desarrollo interno, en esa misma década se establece la Ley General de Instituciones de Crédito en las que el gobierno estatal tiene una participación total o primordial dentro de las mismas instituciones bajo la dirección de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; la respuesta fue aceptada por la sociedad de empresarios mexicanos aumentando el número de nueve existentes en los años cuarenta a 19 durante la década de los cincuenta, los años sesenta y setenta la responsabilidad de la Banca de Desarrollo aumenta quedando también como agente financiero del gobierno federal; no muy afortunada fue la Banca de Desarrollo en los años ochenta, ya que debido a la crisis se provoca un desequilibrio dentro de la misma, la cual incide en la toma de decisiones como la racionalización de los recursos. Actualmente y con el fin de ser autosuficiente en su financiamiento la Banca de

⁷ cuestiones de población, territorio geográfico, acuerdos legislativos, como el de inversión extranjera, libre circulación de trabajadores, soberanía, dumping y competencia desleal, producción y comercialización agrícola, conjunción de políticas económicas, política exterior y de seguridad, desgravación arancelaria, entre otras.

Desarrollo hubo de complementarse con la Banca Comercial, ello planteado dentro del Plan Nacional de Desarrollo (1995-2000) de la actual administración federal.

Para la empresa exportadora en cualesquiera de sus diferentes tipos (ya sea de carácter familiar, unipersonal o perteneciente al sector social) el crédito representa el apoyo financiero necesario para desenvolverse y acceder a los movimientos tecnológicos y la búsqueda en la eficiencia dentro de la calidad que le permita entrar a los mercados externos; las principales instituciones estudiadas en la presente investigación son aquellas que competen principalmente a organizar y apoyar a las empresas exportadoras es el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera.

El estudio de la empresa se centra a partir de que el Estado comienza a formalizar y aplicar en el transcurso de los últimos años (específicamente durante el sexenio salinista) políticas como descentralización estatal e impulso de las exportaciones con el fin de conquistar nuevos mercados con productos que se ajusten a exigencias internacionales de calidad y competitividad, ello implicó que en México comenzaran a gestarse reformas internas para que las exportaciones de los productos nacionales cumplan con las características necesarias para la aceptación de los consumidores tanto nacionales como extranjeros; así debemos conocer el importante papel que toma el desarrollo de la empresa nacional, invirtiendo para el fortalecimiento tanto de la empresa como del país dentro de los procesos mundiales de apertura comercial. En la actualidad a nivel nacional se parte de la realidad de que dicho sector, sobre todo la empresa e industria de tipo micro, pequeña y mediana no fué lo debidamente atendida por las administraciones gubernamentales anteriores a los años ochenta; sin embargo en nuestros días comienzan a consolidarse los primeros indicios de apoyo directo hacia la empresa pequeña, impulsando a productores nacionales a desarrollar sus industrias y empresas para enfrentarse a la competencia de un mundo globalizado.

CAPITULO 1 INTEGRACIÓN

1.1 INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SU IMPORTANCIA EN EL COMERCIO EXTERIOR.

La última década del Siglo XX se ha caracterizado por mantener alianzas estratégicas y economías abiertas que permiten el libre tránsito de los factores de la producción entre los miembros (hablamos del proceso de integración de economías). La apertura comercial permite el aprovechamiento de los recursos internos que cada país pueda poseer, aunado a esto es el hecho de disminuir o eliminar las barreras de protección que hay en los diferentes sectores del comercio haciendo atractivo el mercado.

México ya se ha colocado en uno de los países con economía abierta, su membresía al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT ahora Organización Mundial del Comercio), así como el pertenecer al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) lo acreditan. Para poder lograrlo hubo de modificar y modernizar sus estructuras administrativas de comercio exterior, transformando a su vez el panorama dentro de la política comercial interna; la empresa aquí juega un papel preponderante, ya que para competir se necesita de una mayor productividad expresada en la calidad y eficiencia de la producción así como de una mayor inversión en tecnología y comunicación; tenemos entonces que la tendencia es la conformación de alianzas estratégicas de las empresas (entre productores y comercializadores) que impulsen al mercado interno para competir con calidad y abarcar otros mercados con el fin de obtener el mejor rendimiento de las mismas.

Para poder explicarnos el proceso y funcionamiento, así como las causas y las consecuencias de los modelos económicos debemos apoyarnos en aquellos investigadores que hacen posible que la teoría nos guíe y explique en éste caso los procesos de intercambio comercial.

La teoría moderna del comercio internacional tiene sus raíces en el pensamiento económico dominante en los siglos XVI, XVII y primera mitad del XVIII; mejor conocido como el MERCANTILISMO, este período se inicia con el surgimiento de los Estados Nacionales modernos (España, Francia, Inglaterra) del siglo XV; así el pensamiento mercantilista responde a la principal preocupación económica emergente de la época, la cual tiene su principal característica en el enriquecimiento y aumento de poder del Estado, tomando ésto como base los teóricos se dan a la tarea de dar a conocer la manera práctica y objetiva de aplicar una teoría que satisfaga los problemas de la época. Así, los llamados mercantilistas eran abanderados por una parte de la teoría del superávit de la balanza comercial, es decir donde el valor de las exportaciones del país deban ser superiores a las importaciones que se tengan; y por otra de una política proteccionista que defienda la producción nacional con medidas que precisamente restrinja a las importaciones; a su vez consideraron que el aumento del volumen del oro y plata en circulación en el país fuese atesorado por la monarquía enriqueciendo en consecuencia a la nación; siguiendo con las pautas del compromiso de progresar económicamente y hacer mas poderoso al Estado, éstos pobremente se interesaron por estudiar las causas del comercio exterior, la única manera de obtenerlo era siempre y cuando las exportaciones superaran a las importaciones.⁸

Si bien la doctrina mercantilista (como todas) llevan consigo opiniones encontradas algunos autores consideran ésta teoría como apropiada al fin que perseguían en su momento los mercantilistas, por ejemplo los keynesianos justifican al mercantilismo pues dicen que al aumentar las exportaciones supone una inyección a la demanda agregada y en consecuencia un estímulo a la producción aumentando a su vez la renta nacional.

Europa estuvo dominada por el pensamiento mercantilista durante tres siglos cuando el progreso del hombre llega a la industrialización cambiando las perspectivas de las naciones de una figura total Estatal a una libertad de los derechos de los individuos y la libertad del mismo; es así, que en el año de 1776 es publicado el libro: " LA RIQUEZA DE LAS NACIONES " obra realizada por Adam

⁸ Aunque un Reino puede ser enriquecido por presentes recibidos o por rentas tomadas de algunas otras naciones, sin embargo, esto es incierto y de pequeña importancia cuando ocurre. Los medios ordinarios, por tanto, para aumentar nuestra riqueza y tesoro son por el comercio exterior, por lo que debemos siempre observar esta regla: vender más anualmente a los extranjeros en valor de lo que consumimos de ellos". Tomas Mun La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. pp. 57-58

Smith que viene a cambiar el rumbo del pensamiento mercantilista por el nacimiento de la **ESCUELA CLÁSICA** teniendo como abanderado al liberalismo.

Tres economistas de nacionalidad británica encabezan al pensamiento liberal:

* ADAM SMITH (1723-1790): Aporta la teoría del valor y un primer principio de especialización.

* DAVID RICARDO (1772-1823): Lleva a su cabeza la teoría de la ventaja comparativa.

* JOHN STUART MILL (1806-1873): Establece la teoría de la demanda recíproca.

Estos tres teóricos (principalmente A. Smith) centran su análisis en los efectos del comercio internacional; tomando en cuenta los efectos reales del comercio exterior sobre el funcionamiento de la economía; para Smith en especial el aumentar la dimensión del mercado, aumenta la posibilidad de colocar una mayor producción, favoreciendo la especialización de la economía y por ende el aumento de la productividad del trabajo (es decir, producir por hora-hombre), la producción, la renta y el bienestar de la nación. Así mismo la actividad económica dependerá del capital que disponga y aumentará en relación al aumento del ahorro. Es decir:

Al aumentar el comercio exterior, ocasiona un aumento en la producción nacional y la renta nacional, produciendo un ahorro que provoca a su vez la ampliación del stock de capital

Ahora bien un detalle por aclarar es el principio de especialización (es decir que bienes debe exportar o importar un país) Smith afirmaba que: "Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía más barata de que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores en que saquemos ventaja del extranjero"⁹; conocido como el principio de la ventaja comparativa.

⁹ A Smith Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones pp 402-403

Así la riqueza del país se aleja de su máximo potencial cuando el proteccionismo favorece la producción de bienes que requieren mayor cantidad de recursos (capital y trabajo) de la que precisan en otros países; liberalizando el comercio exterior se estimula la división internacional del trabajo que beneficia a todos los países, por tanto queda establecido el libre cambio como norma regidora del comercio internacional bajo la tutela del Laissez-Faire, según la cual la libertad de actuación de los agentes económicos, reduciendo al mínimo la intervención del Estado constituye el mejor sistema para el buen funcionamiento de la economía y un crecimiento sostenido del mismo.

La doctrina de Smith no atiende por completo al comercio internacional; David Ricardo, sin embargo establece un esquema donde se especifican hipótesis más profundas sobre el juego de causas-efectos que conciernen al comercio exterior; dentro de éstas hipótesis antes mencionadas dos merecen una atención especial:

* El valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos incorporan (conocida como la teoría del valor-trabajo). así también la importancia de

* La productividad del trabajo (producción por hora-hombre) es constante para cada bien dentro de un país pero puede diferir entre países al utilizarse técnicas de producción distintas.¹⁰

Con estas premisas Ricardo desea explicar la teoría de la ventaja comparativa, demostrando que el comercio internacional analizado en términos de trueque (es decir, un país que exporta a cambio de otro bien que importa) siempre es beneficioso incluso para un país que produce todos los bienes a un coste menor que el resto del mundo; a su vez se desprende que a través del comercio, aumenta la oferta de dos bienes en dos países y en consecuencia, aumenta la producción global.

Para poder determinar la ventaja comparativa de cada país hay que comparar los costes relativos de los bienes de cada país; si son distintos el comercio será más ventajoso, cuando

¹⁰ D.Ricardo Principios de economía política y tributación.

la diferencia relativa entre los costes absolutos (o la productividad) no sea la misma en los dos bienes.

Podemos hacer mención de un caso en el que el comercio no beneficia a ninguno de los países; ésto es cuando los costes relativos son iguales en los dos países, y solo podrán serlo cuando los costes absolutos también sean similares (es decir igual productividad en los dos países para cada bien) o bien, si son distintos la diferencia relativa de la productividad sea la misma en ambos bienes, en ese caso, el precio relativo entre los dos bienes será el mismo en ambos países sin que exista aliciente alguno para comerciar. Para recalcar el modelo de David Ricardo podemos mencionar que la causa del comercio internacional, se encuentra en la diferencia de la productividad del trabajo en los distintos países y siempre que haya diferencia entre dos países en los costes relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos ya que aumenta la producción total, la oferta y el consumo de cada país.

Por otro lado Jonh Stuart Mill con base al modelo de D.Ricardo trata de explicar la relación de los precios mediante la ley de la oferta y la demanda ¹¹; es decir, la relación real de intercambio que se establezcan será aquella que iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro, se entiende por ésto que será el precio para el cual la cantidad de un bien que cada país quiere exportar coincida con la cantidad de ese bien que el otro país quiere importar. Un punto importante sobre el comercio internacional es el papel que juegan los países pequeños que, según la teoría de Mill dice que éstos normalmente se ven beneficiados al comerciar con los países grandes puesto que la relación real de intercambio tiende a situarse más cerca del precio relativo del país grande que del país pequeño; esto se explica porque la oferta del país grande supera a la demanda del país pequeño (que tiende a bajar el precio del bien exportado por el país grande) y en cambio, la oferta del país pequeño es inferior a la demanda del país grande (que tiende a aumentar el precio del bien exportado por el país pequeño).

¹¹ J.S.Mill Principios de economía política, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1985 (Primera Edición 1848), p.496

El liberalismo (o escuela del pensamiento) dominó durante un siglo; el debate de las ideas económicas prosiguió con el curso del cambiante sistema económico mundial surgiendo en el último tercio del siglo XIX la **ESCUELA NEOCLÁSICA** que sienta las bases del orden económico y cuyo desarrollo llega hasta nuestros días.

La escuela neoclásica aporta una nueva teoría del valor (basada en la utilidad de los bienes y no en el trabajo que incorporan) y un modelo de equilibrio económico general en el que todas las variables económicas relevantes (oferta, demanda, precios de los bienes y servicios y factores productivos), aparezcan *interrelacionados en un sistema de ecuaciones* cuya solución nos muestra valores que representan un equilibrio.

En dicho pensamiento se toman en cuenta dos teorías que son la base de la escuela neoclásica: la primera es la complementación de la teoría ricardiana con la de Jonh Stuart Mill (es decir la ventaja comparativa y la demanda recíproca) y la segunda es la teoría de Heckscher-Ohlin quienes establecen que *la diferencia del comercio entre los países radica en la diferencia de escasez relativa de los factores de la producción entre unos y otros Estados.*

Dentro del primer planteamiento citado arriba se nos explica que debemos tomar en consideración al capital (como segundo factor de producción) y al trabajo ya no como valor-trabajo sino como valor-utilidad (teoría del valor-utilidad); es decir, que el valor de algún bien dependa de la utilidad que proporcione. *Así también se toma en consideración al cambio que se hace en el concepto de productividad constante por el de productividad marginal decreciente, ésto a su vez va ligado a la fijación de los costes relativos (o costes de oportunidad), explicado de otra manera, quiere decir que si se producen dos bienes, mientras uno aumenta su productividad va a requerir de mayor atención y habrá que reducir la producción del otro bien, ésto también va justificado por un factor económico muy importante llamado demanda (oferta/producción, demanda/consumo) quien también va a determinar el coste relativo del bien que se quiera ofrecer (tomando en cuenta el valor de la producción y el consumo determinarán el precio de equilibrio en el mercado), el coste relativo puede deberse a causas de diferente producción o del gusto distinto que tenga cada país para determinarlo.*

La teoría Heckscher-Ohlin responde a la interrogante del surgimiento del coste relativo, como ya habíamos mencionado Heckscher opina que la diferencia radica en la escasez de los factores de la producción entre cada país, y parte de la hipótesis siguiente "...si consideramos que la productividad de los factores es la misma en todos los países, que los mismos bienes se producen de la misma manera en todos ellos (es decir, aplicando los factores en la misma proporción) y que los bienes distintos se obtienen con una proporción factorial diferente, ¿Qué puede hacer diferentes los costes relativos en dichos países?"¹² en consecuencia se puede responder que si los países presentan diversos precios, por ende existen diversos modos de producirlos; dicho de otra manera, si un país que cuente con mayor número de capital (en relación a los demás países) los bienes que utilizan mayor cantidad de capital son mas baratos, y los que utilizan mayor proporción de trabajo son más caros, ejemplificado lo veríamos de la siguiente manera: suponiendo que en España se tenga abundancia de trabajo y escasez de capital en relación a Francia se concluye que el trabajo será más barato en España y más caro en Francia y el capital a la inversa éste será caro en España y barato en Francia; como consecuencia tenemos que con base al comercio internacional los países cambian sus factores (o productos) abundantes por los que tienen escasos y que en un mediano plazo su productividad se vuelve relativa a la de otros países.

A partir de 1936 es relevada la obra de Keynes como influencia en la teoría macroeconómica neoclásica que incluye una explicación veraz de los teoremas clásicos y neoclásicos en atención de la teoría microeconómica; así también el modelo keynesiano se destaca por su capacidad de contrastar con la realidad en base a planteamientos mas empíricos de la teoría y que fué posible gracias a los avances que iba teniendo la econometría y la información estadística disponible.

Este contraste puede ser tomado por algunos teóricos como una paradoja ya que explica, actualiza y reforma los sistemas ya establecidos como son la ventaja comparativa de D.Ricardo o los efectos del comercio internacional con respecto a los factores de producción; la explicación a éste vínculo entre teoría y realidad existen diversos puntos de vista por

¹² Ma Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización económica en el mundo p 17

ejemplo W. Leontief con base a la aplicación del modelo en los Estados Unidos de Norteamérica, el autor señala: "...debido a que existe una mejor organización empresarial de EE.UU la mano de obra es mas calificada y tiene mayor productividad que la del resto del mundo. Ello implica que o bien debe multiplicarse la dotación de trabajo de EEUU con lo que este país tendría abundancia relativa de este factor, o bien debe capitalizarse la diferencia de productividad y asimilarla al capital, ésto puede traer como consecuencia que la exportación de EEUU suele ser intensiva en capital humano (respecto a la importación)." ¹³

Otro argumento nos plantea que el trato a los recursos naturales se debe tomar como un factor de producción diferenciado ya que si tenemos un alto contenido de los mismos vamos a tener en consecuencia un mayor rendimiento del proceso capital/trabajo y por ende un alto crecimiento en las importación del país.¹⁴

Existen opiniones que centran su opinión en el incumplimiento de otros supuestos del modelo por ejemplo sobre la existencia de una estructura arancelaria que proteja principalmente a los bienes intensivos donde el comercio no llega a ser libre; otro es que la demanda está enfocada hacia los bienes capital-intensivos en el cual el consumo suele ser diferente; también podría darse el caso de que un país importe con capital-intensivos pero signifique trabajo-intensivo para el resto del mundo esto hace que las funciones de producción sean diferentes; suele suceder en ocasiones que las filiales de las empresas multinacionales exportan productos capital intensivos entendiéndose por ello que no hay movilidad de los factores productivos.

Sobre los supuestos de competencia imperfecta, de movilidad internacional de los factores y la dinamización del modelo surgen las llamadas nuevas teorías del comercio internacional éstos nuevos modelos se escudan de vez en vez en los teoremas tradicionales mejorándolos según las necesidades de la época en cuanto a cambios económicos como tecnológicos se refiera.

¹³ W Leontief (1953) Producción nacional y comercio exterior reconsideración de la posición del capital americano, en Comercio Internacional pp.77-112

¹⁴ Sara González (Coord) Temas de Organización Económica Internacional p 9

En 1950 dos economistas H.Singer y R.Prebisch tuvieron la inquietud de comprender y estudiar al comercio en un marco conceptual no tan rígido y estático entre los países en desarrollo y los industrializados, así Singer y Prebisch realizaron la teoría conocida como la tesis Singer-Prebisch que constituye el fundamento de la **ESCUELA HETERODOXA**; ésta se basa en la relación real del intercambio entre los países incluyendo al desarrollo tecnológico que como resultado nos lleva a la explicación del decaimiento de los precios de los productos primarios en comparación de los productos industrializados (que afecta directamente a los países en vías de desarrollo), éstos autores opinan que el intercambio comercial favorece al grupo de los países industrializados (denominados como centro) porque impulsan su crecimiento económico mas que al grupo de los países en desarrollo (denominándolos como periferia). Esto se debe a que los productos primarios ya son menos demandados y en consecuencia su rentabilidad es menor, por lo que tiende a disminuir su precio (es decir se registra una baja en la elasticidad demanda-precio), además el progreso técnico y la innovación de productos en países desarrollados reduce la utilización de las materias primas (sustituyéndolos así por productos industrializados), en cuanto a los precios se refiere los países de la periferia cuentan con muchos problemas sociales que afectan directamente a la economía podemos citar el problema del desempleo y subempleo que hacen al precio no rentable, ésto no suele ocurrir con los países del centro ya que sus organizaciones laborales tienen mas poder negociador para obtener beneficios razonables (como la obtención de salarios justos).

Un factor importante es la especialización de los países subdesarrollados en la exportación de los productos primarios ya que son impulsados con inversión extranjera, esto suele tener un problema ya que la mayor parte del beneficio se registra para las arcas de los inversionistas extranjeros y no para los mismos productores, limitándolos a encontrar oportunidades en economías internas y externas; así la recomendación de Singer y Prebisch para los países en desarrollo es que sus economías las deben de impulsar por medio del desarrollo de la industria, ya que consideran a la industrialización como la base del desarrollo económico y propulsor del progreso para que pueda beneficiar tanto a la población como a la economía, claro es que para lograrlo se necesita de implantar políticas proteccionistas pero de forma

selectiva (hablamos de una sustitución de importaciones para productos específicos), crear áreas de integración económica (pero con países de casi el mismo desarrollo económico que él), y en consecuencia hacer frente a los países industrializados ofreciendo concesiones y ayuda importante (como las barreras arancelarias) para la exportación a esos países de los productos nacionales primarios.

En los últimos años y con motivo de la crisis del sistema multilateral de comercio, se produce una escalada en los procesos de cooperación e integración regionales en prácticamente todos los continentes que repercute en el bienestar de las economías como la inflación, la inversión, el impacto distributivo pero sobre todo en el coste social.

Podemos hacer mención de algunos acontecimientos mundiales que explican el interés de los Estados por formar regiones de ayuda económica; éstos se generan a finales de la década de los ochenta y principios de la actual en base a los siguientes sucesos:

* En la década de los años setenta comienzan a estancarse las negociaciones multilaterales entre los países, la razón son las independencias de países del tercer mundo; así preocupados en la Organización de las Naciones Unidas realizan la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), además de contar con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que se han dedicado a buscar la manera más conveniente de mejorar los términos de intercambio económico (sobre todo a la liberalización del comercio).

* El final de la Guerra Fría y en consecuencia el declive de las presiones hegemónicas globales y

* Principalmente que a partir de la década de los sesenta y setenta los Estados Unidos de Norteamérica empieza a perder poder sobre los demás países y sus instituciones comienzan a presentar crisis y severas dificultades para mantenerse vigentes (tal es el caso del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y hasta el propio GATT).

* Ahora bien en cuanto a la inversión extranjera directa vemos que su incidencia es mas común en los últimos años para impulsar el "desarrollo" de los países, ésta se hace mas frecuente ya que vemos la consolidación de grupos de países fuertes (como es el caso de la

Comunidad Europea) provocando que las inversiones sean cruzadas transformando el desarrollo social y económico en un proceso desigual ya que jerarquizan la inversión para beneficio de ellos mismos (hablamos de países como Gran Bretaña, EE.UU, Japón, Alemania, Francia, y Suiza principalmente); con la existencia de éstos grupos y de un fenómeno llamado economía-mundo, surge una duda que deja en entredicho el papel del Estado-Nación habiendo la necesidad de redefinir su posición en la organización económica internacional.

Debemos tomar en cuenta al fenómeno de la empresa multinacional, ésta basa su existencia en el flujo de inversiones directas y de la innovación tecnológica, pero limita al capital a desplazarse solo a un mismo sector de conveniencia con el objetivo de que se desenvuelva en distintos países pero en un mismo sector. Existen diferentes concepciones del sistema y hay una diferenciación entre la macroeconomía y la microeconomía; la primera no establece una explicación al fenómeno de multinacionalización y pone a prueba la eficacia del librecambio, la segunda intenta sustituir al Estado por la empresa multinacional. Por ejemplo en 1974 S.Amín apoya el enfoque macroeconómico conocido como la " Tesis del Desarrollo Desigual Mundial" aquí el autor analiza a los países industrializados en cuanto al trato que dan a los países de la periferia (países en desarrollo) ya que se ha visto que el centro mantiene un crecimiento equilibrado entre el sector de bienes tanto de equipo como de consumo, mientras que la periferia cuenta con una desarticulación sectorial.

Por otro lado en 1972 S.Hymer hace una jerarquización de la economía nacional que conduce a tres niveles en la estructura organizacional de la multinacional que son el centro la semiperiferia y la periferia, en la cual se hace notar la diferencia de la empresa matriz, de la dirección regional y de la unidad de producción; por medio de ésta entiende a la multinacional como un motor de formación del sistema economía-mundo.

Para la década de los ochenta importantes autores como Linder ¹⁵ que lleva un interés particular al comercio intraindustrial principalmente entre países desarrollados; su explicación se basa en que la ventaja comparativa deberá ser generada por una fuerte demanda

¹⁵Sara González (Coord) Temas de Organización Económica Internacional p 13

interna del producto que permita el aumento de la exportación y esa exportación se destine al país que tenga similar renta y dotación factorial relativa.

La teoría de R. Vernon ¹⁶ trata de determinar la localización geográfica de un nuevo producto que resulte de la innovación tecnológica; Vernon lo desarrolla en un ciclo de tres fases:

Fase primera; consiste en el desarrollo, la producción del producto, la renta, el mercado y la aceptación del producto.

Fase segunda; aquí se difunde y se da a conocer el producto alcanzando una difusión creciente en el mercado internacional (tomando en cuenta a la competencia y la economía de escala que por lo regular tienden a abaratar el precio del producto) a su vez la difusión del producto alcanza otras fronteras formándose una eventual exportación hacia otros países.

Fase tercera; en éste momento es cuando el ciclo culmina donde el bien o el producto es conocido, demandado y extendido a un número considerable de países y es en éste momento que puede trasladar su producción a un país que le ofrezca mayores rendimientos de producción (dependiendo del bajo costo salarial que se tenga, de la elasticidad demanda-precio del producto, de la relación coste del transporte, etc). La importancia de ésta teoría es que rompe con el status tradicional económico de la inmovilidad internacional del capital.

La teoría de Krugman ¹⁷ se basa en los avances en cuanto a la interdependencia estratégica de la empresa y la estructura de la industria que pertenezcan se refiere; se explica que esta interacción conlleva a la presencia de una industria oligopólica basada en la utilización de economías de escala, éste tipo de aplicación económica suele crear modelos de competencia imperfecta ya que por un lado internamente a los sectores industriales lo suelen dominar un número limitado de empresas las cuales establecen estrategias de precios influyendo en el comportamiento de los competidores, y por otro lado a nivel externo se llega a una contradicción en el empleo del proceso librecambista pues se suele justificar la presencia del Estado (aplicando subvenciones a la producción y protección frente al exterior)

¹⁶ Ibidem p 14

¹⁷ Ibidem p 21

para evitar que la industria extranjera desplace a la nacional o que ésta misma tenga mayor presencia en el extranjero. Para la década de los noventa la vida económica se encuentra reflejada en un espejo globalizador (o de regionalización), que impera en la mayor parte del mundo en donde el común denominador es la transnacionalización, hay quienes piensan que los recursos son escasos y las distribuciones monetarias van en descenso, a continuación veremos en que consiste ésta teoría que pretende agrupar o asociar al mundo en llamados "bloques económicos".

El estudio de la regionalización del comercio se caracteriza por agrupar a estados-nacionales que convergen en mecanismos de cooperación e integración que les permita encontrar el mejor nivel de vida de sus pueblos; según el diccionario de la UNESCO de las Ciencias Sociales regionalismo significa "...áreas geográficas caracterizadas por una estructura particular de sus actividades económicas y por un mercado grado de homogeneidad económica y social..". Bajo éste concepto Kenichi Ohmae ¹⁸ nos explica que los estados-regiones se originan porque tienen la capacidad de demanda suficiente para que puedan organizarse en economías globales; estudiando el comportamiento del ciudadano de la región debemos considerar a aquellos que cuenten con la infraestructura y los servicios necesarios para poder competir o bien asociarse con otra nación (Ohmae hace referencia a que el Estado deba contar con transporte, comunicaciones y servicios profesionales calificados), ya que ésto hace atractivo al desarrollo de productos líderes de otras regiones ya que si se amplía el mercado, mayor oportunidad de crecimiento habrá.

REGIONALISMO ECONÓMICO es el estudio mas reciente al que tienen que enfrentar los investigadores del orden económico mundial; como cualquier fenómeno surgido de la sociedad internacional presenta algunos puntos característicos por ejemplo:

* Surge en un mundo con tendencia a la multipolaridad (ésta es sin duda la principal característica) en el que se cuenta con mayor libertad para negociar y promover sus asociaciones (vemos aquí que a diferencia del bipolarismo ya no es necesario el rendir cuentas

¹⁸ Ma Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. p.18

a alguna nación hegemónica como lo fueron en su tiempo Washington o Moscú), permitiéndoles una participación mas activa entre los miembros considerándoles sus preferencias e intereses que tengan individualmente los aliados; así también los temas de negociación son diferentes con el bipolarismo se convenían puntos importantes de la época como la seguridad nacional o de defensa colectiva ahora con el regionalismo se pretenden conciliar acuerdos benéficos de carácter económico, cultural, político, tecnológicos y ecológicos.

* Existen varios tipos de regionalismos: a) Cuando los territorios son delimitados por fronteras naturales (el ejemplo mas claro es la región europea ya que ésta abarca del Océano Atlántico y llega a los Montes Urales pasando por una parte del Continente Africano); b) Otro tipo de regionalismo se encuentra cuando los países cuentan con un sistema social similar (ya sea de carácter política, económica, o cultural), que los ayude a buscar el equilibrio y la seguridad de la zona; c) También existen regiones que buscan asociarse para formar mecanismos de cooperación bien organizadas esto sucede entre países y/o territorios con un área geográfica especial; d) Existe el regionalismo en el cual el contexto social civil es similar (sin duda éste es uno de los mas frecuentes), conjugando su tradición cultural con los valores que imperan dentro de la región, sin embargo cuentan con características independientes en cada país ("...cuentan con identidad propia, credibilidad y capacidad tanto para actuar como para tomar decisiones pero con una organización bien establecida que cada día se torna a una evolución mas compleja y una clara tendencia a la conformación de una comunidad mas grande y amplia...")¹⁹, siendo una de las principales tendencias el pasar de un Estado-Nación a conformar una Supranación (el ejemplo mas palpable es la Unión Europea).

Seis etapas son las que se deben llevar a cabo para que la integración y la cooperación sea completa y la regionalización se lleve a cabo.

¹⁹ Ma. Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. p 20

1) ZONA DE COMERCIO PREFERENCIAL.

Los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no formen parte de la zona de comercio preferencial. Ejemplo: Japón.

2) ZONA DE LIBRE COMERCIO.

Se eliminan todas las barreras para el comercio recíproco; esto significa que a diferencia de la zona de comercio preferencial las tarifas aduaneras se lleven a cero y se eliminan además barreras no arancelarias. Cuando una zona de libre comercio es creada, los países o territorios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros. Ejemplo: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T.L.C.A.N.), o la Organización Mundial de Comercio (O.M.C.).

3) UNIÓN ADUANERA.

A lo anterior se suma la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de otros países. Ejemplo: BENELUX

4) MERCADO COMÚN.

Además de la abolición de obstáculos al comercio mutuo y la fijación del arancel externo común se integra la libre circulación de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo y organización). Ejemplo: Comunidad Económica Europea (C.C.E.)

5) UNIÓN ECONÓMICA.

Establece que además de un mercado común se unifican las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas. Se le considera como una fase crucial en los procesos de integración ya

que en ella también los países que la integran convienen en adoptar una moneda común bajo el control y emisión de un Banco Central. Ejemplo: Unión Europea (U.E).²⁰

6) INTEGRACIÓN TOTAL.

Para lograrla se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y eso no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño.²¹

No sólo debemos tomar en consideración las formas externas del regionalismo (que como ya sabemos nos lleva a formar un mundo con economía globalizada); existen también factores internos que nos llevan a comprender el origen del fenómeno globalizador. A partir del término de la Segunda Guerra Mundial queda al mando por la parte capitalista el modelo económico implantado por los Estados Unidos de Norte América (un modelo de competencia intercapitalista y de ampliación de los mercados bajo la perspectiva de la empresa ya no nacional sino internacional o transnacional). En palabras de Ramón Tamames quedan algunos puntos importantes que para él significan las principales ventajas que llevaron al mundo a tomar en consideración la conformación del proceso de integración económica:

- * Las economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala)
- * La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
- * La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles.
- * La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían acometer determinados países individualmente por separado, por la escasa dimensión de sus mercados respectivos, insuficiencias tecnológicas, incapacidad financiera, etc.
- * El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica.

²⁰ Ma. Cristina Rosas. México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. pp. 21-22

²¹ Diccionario UNESCO. p1130

* La ineludible necesidad a mediano o largo plazos de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse *sine die*.

* La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico (no simplemente de crecimiento).²²

Existen dos fenómenos económicos importantes que se dan inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial uno se refiere a la internacionalización del capital y la otra a la producción en masa: la primera contribuyó a crear una jerarquización de los espacios económicos en el mundo manejándolo desde el punto de vista de los EE.UU (debemos tomar en consideración que éste país se convirtió en un productor en masa con economías de escala y estandarización de los bienes, distribuidos éstos de manera desigual), para poder llevarlo a cabo debía ser respaldado con un poder financiero que lo sustentara, así como el intensificar sus relaciones industriales (integrándolos en circuitos comerciales), que permitiera el acceso a los mercados, además de contar con una concentración técnica para abastecerlos. El otro punto importante de la época es la producción en masa y que gracias a las economías de escala se pudieron llevar a cabo (recordemos que éstas se sustentan en tener mayor producción con el menor), ahí los productos son estandarizados lo que provoca una especialización de los mismos; en éste punto a su vez, la división de trabajo se transforma en maneras óptimas de desarrollo y desempeño del tiempo del trabajador (pretendiendo con esto la reducción en la pérdida de tiempo), en cuanto a las fábricas se refiere éstas fueron diseñadas de manera que se pudiera mantener un aprovechamiento completo del trabajo; así también la empresa jugó un papel importante en ésta época ya que tuvo que cambiar sus estrategias por unas que les permitieran aumentar su beneficio esto se lleva a cabo haciendo general la toma de decisiones tanto por parte de las empresas productoras como las que generan los gastos y las que lo consumen también.

Sin embargo hacia la década de los años setenta el prototipo de Estado del bienestar comienza a decaer; factores como el desempleo recaen en las economías creando una serie de crisis en algunos países industrializados por lo que se hace necesario cambiar de un prototipo

²² Ramón Tamames estructura Económica Internacional. México 1991 Ed Alianza pp. 494

de producción en masa a una especialización flexible; ésta se caracteriza en el producto y conlleva a hacer necesaria la capacidad de innovación, la variación de la mercancía, aumenta la atención hacia la calidad ofrecida en el producto o bien; en éste momento la división laboral se vuelve mas estricta ya que requiere de una mano de obra mas calificada (es decir, con la capacidad suficiente como para asumir múltiples tareas), así la relación entre trabajador y administrador cambia a un estado de confianza y colaboración entre los mismos; la organización laboral es dividida en partes o familias de partes llamadas células que laboren de manera coordinada y con la mayor interacción posible entre los trabajadores, ésto provoca que en las fábricas se trabaje de una manera más confortable; en lo que respecta a la relación entre las empresas ésta se transforma de alguna manera en ayuda mutua ésto con el afán de acelerara la innovación, dividiendo los costos de las investigaciones así como de su desarrollo y al mismo tiempo apoyando al fomento de los mismos para el beneficio común, ésto nos lleva a explicarnos el avance en la tecnología de la información que permite tener una mayor automatización de la producción.

Un punto importante es el de la inversión extranjera directa muy relacionada con la llamada "TRIADA" (integrada por América del Norte representado por los EE.UU, el sureste asiático con Japón a la cabeza, y con la Unión Europea abanderado con Alemania) que son los principales en aplicar la inversión. Generalmente la inversión extranjera directa se encuentra vinculada con el comercio, la tecnología y los flujos financieros; incluso ha llegado a crecer junto con el desarrollo de las compañías transnacionales que se encuentran dividida en tres categorías; una es llamada la inversión defensiva sustituta de las exportaciones, ésta se aplica cuando la producción en el interior de una región a la que previamente exportaban productos pero las barreras hacia los no miembros se mantienen integras; existe también la llamada inversión extranjera directa racionalizada ésta se lleva a cabo cuando existan economías de escala (es decir, el mercado ampliado ofrezca mayor eficiencia económica con costos menores); una última categoría es denominada inversión ofensiva sustituta de las exportaciones, aquí se plantea la posibilidad de que la empresa transnacional le convenga asegurar el mercado invirtiendo directamente en la economía del país miembro con la esperanza de garantizar su mercado y obtener resultados de manera rápida.

Los flujos de inversión extranjera directa en las economías altamente industrializadas se han elevado a un promedio anual de 46% desde 1985, por un valor de ciento sesenta y tres mil millones de dólares. La participación de los países industrializados en los flujos globales creció a 81% en el periodo de 1985-1989, arriba del 75% que caracterizó al periodo de 1980-1984. Los cinco principales generadores de la inversión extranjera directa son Francia, Alemania; Japón, Reino Unido y los Estados Unidos; debemos tomar en cuenta que ellos mismos a excepción de Japón también son los principales receptores de inversión extranjera directa, captando el 57% de los flujos totales mundiales en la década de los ochenta.²³

La integración económica apunta a su vez a la fragmentación del mundo pero en economías altamente industrializadas tomando un aire discriminatorio los países en vías de desarrollo, implantando una cooperación Norte-Norte que en el transcurso de los apartados siguientes iremos tomando en consideración.

Basándonos en los momentos históricos que se suscitaron después de la Segunda Guerra Mundial vemos a un mundo devastado y dividido en donde el objetivo principal era el cuidado de la seguridad internacional; sin embargo ese bilateralismo se va transformando en cooperaciones multilaterales que tienen como principal objetivo el tema económico, político y social de sus poblaciones y que poco a poco se transforman en procesos de integración con características liberales. Algunos ejemplos que debemos tomar en consideración es a la Organización Mundial del Comercio (antes conocida como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que nace a partir del Consejo Económico de la Organización de las Naciones Unidas y que establece una estructura para reglamentar el trato igualitario de las naciones, diferenciado el grado de desarrollo de cada Estado y el sector que le convenga comerciar (ya sea el primario, el secundario o terciario), ésta institución es controlado por los Estados Unidos bajo el régimen del patrón dólar ahora bien hay que tomar en cuenta la manera en que ésta tuvo que reorganizarse y bajo que planteamiento se desarrolla en la actualidad y en que porcentaje ha colaborado para el aumento del comercio internacional.

²³ Ma Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización económica en el mundo p.34

América Latina ha sido un ejemplo de integración difícil pues la diferencia de desarrollo económicos y de conveniencias, además de influencias externas no convergen en una decisión unánime en conformar un bloque común para hacer frente al proceso de integración; sin embargo existen instituciones y convenios que muestran el interés de ayuda mutua entre ellos por ejemplo: el Mercado Común del Sur integrado por Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina; otro caso es el de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) nacida en 1960 y restaurada en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela; donde el objetivo principal era la creación de un área de preferencia económica para lograr un mercado común, creando mecanismos como la concesión de rebajas arancelarias hacia el resto del mundo de los países miembros, aumentando a su vez los niveles de cooperación y coordinación económica y política vemos así que es únicamente un mercado regional unificado que permite su propia incorporación en los flujos internacionales de comercio e inversión (la heterogeneidad de los países miembros causó el estancamiento y desequilibrio entre los miembros).

Si estamos hablando del comercio americano debemos tomar en cuenta la zona centro del mismo a la que el Grupo de los Tres (G-3) se crea para obtener un órgano de integración económica que prevea las compras del sector, la política en materia de empresas de Estado, el comercio de servicios además en cuanto a lo político se refiere intentar el diálogo para la pacificación de Centroamérica; los resultados y su funcionamiento en lo político han sido satisfactorios pero el proceso económico es un poco más difícil de llevar a cabo por lo que habrá de analizar sus perspectivas y resultados; recorriendo el lado norte de América encontramos en la actualidad a un Estado Unidos de Norte América con una influencia menor a la que tendría después de la Segunda Guerra Mundial, Japón y la Europa Occidental han desarrollado mecanismos económicos mas fuertes que ésta, así como líder en el Norte de América ha buscado el bilateralismo y el proteccionismo aislacionista que le impulse el desarrollo de su mercado; es por ésta razón que ha convenido un Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC) en 1989 y un Tratado de Libre Comercio con México y Canadá en 1994 aquí también tendremos que analizar la situación de México en cuanto a su

introducción al tratado, las conveniencias, las dificultades y su funcionamiento hasta la fecha de éstos tres países.

Si volteamos la cara a la historia encontramos que después de la década de los cincuenta al Japón (éste país principalmente por ser la cabeza hoy en día del bloque oriental) en una etapa de reparación y reconstrucción por la guerra que hubo de pagar a países como Birmania, Filipinas, Indonesia y Vietnam en virtud de los daños causados en esa región durante la conflagración, los recursos y la manera en que lo hacía que entregaba no eran supervisados internamente, sólo se veía que cumpliera con el requisito de favorecer al desenvolvimiento y crecimiento económico de los afectados; una década mas tarde en la década de los setenta Japón logró desarrollar una estrategia de asistencia al desarrollo; es decir, su capacidad de ahorro (dentro de la población nipona), que lleva a la disponibilidad de liquidez y la formación, consolidación e impulso tecnológico de sus compañías transnacionales hicieron que el índice de crecimiento anual aumentara a 62% a mitad de los años ochenta, Japón en base a la restricción de la Inversión Extranjera Directa lo ubica como país otorgante y no como país receptor; hechos que lo ubican en la década de los noventa a incorporarse al selecto grupo de países desarrollados (es decir, miembro de la TRIADA), dejando a los EEUU en una especie de declive en su liderazgo capitalista mundial. En cuanto se refiere a los demás países que integran el bloque oriental, algunos autores definen a la Cuenca como una cooperación de seis polos en los que se encuentran la Association of Southeast Asian Nations (ANSEAN), conformada por Malasia, Tailandia, Indonesia, Brunei Y Filipinas; los Tigres Asiáticos o NIC'S integrados por Hong Kong, Singapur, China, Corea y Taiwan, Australia, Nueva Zelanda y China (como caso individual). El bajo nivel de desarrollo que tienen algunos países de la Cuenca impide que se logre un bloque mas fuerte y completo, además de que no cuentan con la evolución en tecnología de punta que países como Japón logró ejercer.

Sin duda alguna de todos los procesos de integración el que ha alcanzado mayores grados de cohesión es sin duda la que tiene en éstos momentos la Europa Occidental (con la Unión Europea), a la que debemos tomar especial atención ya que es parte importante de nuestro tema de estudio. Europa después de haber sido devastada y dividida después de la segunda

gran conflagración mundial, EEUU se encarga de su reconstrucción aplicando el Plan Marshall, que aprovecharon para irse integrando, amparando y apoyando su estabilidad entre ellos, algunas de las ventajas que tuvieron fué que contaron con niveles de desarrollo casi idénticos además de ser economías complementarias, generando el desenvolvimiento de las economías de escala.

A partir de la década de los cincuenta a los setenta se desarrolla la inquietud de intercambiar cuestiones tanto políticas, económicas como de mercado con el objetivo de construir una fuerza dentro de la política mundial existente (hablamos del bipolarismo); ganar fuerza y poder a nivel internacional ha sido un logro estable en las décadas de los ochenta y noventa, una cuestión importante es la inversión extranjera directa la cual creció al mismo nivel que la de EEUU como otorgante, como receptor de la misma ha sido estable ya que se ha mantenido en un 8% anual²⁴; sin embargo, el proceso encaminado a consolidar el mercado único ha favorecido a la inversión extranjera directa intracomunitaria, superando al del comercio intraregional que apenas se elevó al 9% anual²⁵ en la década pasada. La incertidumbre acerca del funcionamiento de los programas de integración aún se da; sin embargo se intenta que los fundamentos del comercio en éste sentido sea lo mas conveniente posible para cada uno de los países miembros, así como también a aquellos terceros que tengan alguna conexión comercial para con los mismos.

²⁴ Ma.. Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. p.38

²⁵ Ibidem p.39

1.2 EJEMPLOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.2.1 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El 15 de Abril de 1994 concluye la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) en Marruecos (iniciada el 20 de Septiembre de 1986 en Punta del Este Uruguay), donde 125 países (representando el 90% el comercio mundial) firmaron un acta con 28 acuerdos distintos a los establecidos en el acta original del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); el propósito fue reestructurar y rehacer las reglas del sistema internacional de comercio de forma favorable a los intereses de cada nación. Hablamos de la Organización Mundial de Comercio creada para impulsar a los países miembros a incrementar su producción por medio del intercambio de bienes y servicios entre los mismos, beneficiando el empleo y el ingreso de sus poblaciones aplicando medidas liberalizadoras como reducir los aranceles y las barreras comerciales (en suma eliminar el trato discriminatorio en el comercio mundial). Ahora bien debemos analizar el papel que desempeña México inscribiéndose a un Acuerdo Comercial; sabemos que en 1986 se adhiere al GATT, el beneficio a encontrar es el de recibir una reducción arancelaria por parte de los países desarrollados con la oportunidad de incrementar sus exportaciones (principalmente del sector agrícola) a otros mercados, aprovechando la reducción de los subsidios internos apegándose al marco normativo internacional. Sin embargo para poder comprender su funcionamiento habrá que remontarnos a estudiar al GATT y la inserción de México en la década de los ochenta al mismo.

Vemos entonces que dentro del proceso de reorganización mundial a finales de la década de los cuarenta se decide realizar dentro de la recién formada Organización de Naciones Unidas un Comité Preparatorio preparado por su Consejo Económico y Social (ECOSOC) que conformara un proyecto para estudiar las normas a seguir en los procesos comerciales que rigiese entre los Estados (hablamos de la Organización Internacional de Comercio), éste proyecto debiese brindar ayuda y apoyo paralelo a las funciones monetarias desempeñadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como también al Banco Mundial.

En Noviembre de 1947 se abre un convenio conocido como “Carta de la Habana” que especifica los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio; donde el objetivo era reducir aranceles aduaneros a manera de que conviniera a los Estados miembros. Sin embargo a la par de ésta, en Ginebra se celebró la primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles que posteriormente llegó a ser un Tratado de tipo multilateral llamado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en inglés fue conocido como General Agreement on Tariffs and Trade GATT), firmado el 30 de Octubre de 1947 en Ginebra Suiza (quedando éste país como sede de la Dirección General), aceptado por 23 Estados miembros de la ONU.

Debemos dejar en claro que la Carta de la Habana no llegó a consolidarse por varios intereses mundiales uno es que se tomó en cuenta que ésta intentaba procrear un acuerdo de mayores proporciones e importancia y no un foro sencillo en el que se plantearan los problemas sobre aranceles aduaneros a negociar, también podemos citar el caso de los Estados Unidos de Norteamérica que no le eran favorables las presiones por parte de algunos inversionistas extranjeros y proteccionistas que no estaban de acuerdo con algunas prácticas comerciales restrictivas, en consecuencia éste país apoyó e impulsó la formación del GATT.

Ciertamente uno de los principios que se tuvo en el Acuerdo es que éste sirviese de negociación dentro de un marco de negociaciones denominadas rondas con un carácter bilateral que en 1961 (en el transcurso de la Ronda Dillon celebrada en Suiza) cambió para ser tratada con carácter multilateral, esto queda plasmado en la opinión de Luis Malpica de la Madrid quien opina que el GATT ha sido “el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo”.²⁶

Creo importante mencionar a continuación los objetivos principales con los que se estableció el GATT:

²⁶ Luis Malpica de la Madrid ¿Qué es el GATT? p.516

- A. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida mas altos.
- B. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado cada vez mayor; del ingreso real y la demanda efectiva.
- C. La utilización completa de los recursos mundiales y ;
- D. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Durante el transcurso de las diversas negociaciones que se llevaron a cabo se logró la adaptación del Acuerdo a las necesidades de cada Estado miembro; por ejemplo, en 1967 durante la Ronda Kennedy se planteó el problema del trato equitativo entre países desarrollados y los de poca industrialización logrando que los segundos aplicasen medidas especiales para fomentar su desarrollo; así también en 1979 durante la celebración de la Ronda Tokio se obtuvieron acuerdos importantes como la reducción en el nivel general arancelario (quedando de acuerdo en aplicar un 30% y un 35% incluyendo también a los productos agrícolas e industriales), la adecuación del Sistema Multilateral de Salvaguardias así como las denominaciones adecuadas para la aplicación de algunos artículos del Acuerdo como las licencias de importación, el antidumping, subsidios y derechos compensatorios, entre otros. La discriminación en el comercio fué tomada en consideración dentro del Acuerdo para evitar ventajas o privilegios no convenidos hacia terceros países, ésto tiene que ver con uno de los objetivos del Acuerdo que es el de plantear un procedimiento de consulta en caso de que se vean amenazados los derechos de algún país y que éste mismo tenga la opción de buscar la solución justa a su problema.

Dentro del Acuerdo (específicamente en los artículos cuarto y quinto) se encuentra la cláusula denominada de “la Nación más Favorecida”; ésta se entiende como la disposición de un Estado en otorgar un trato especial a otro país que quede beneficiado con la resolución y que por ende se aplique a los demás países contratantes del Acuerdo. La competencia también juega un papel importante en el desarrollo de la economía del Estado, para lo cual los aranceles aduaneros son importantes ya que sirve de protección para la industria nacional de

una manera controlada esto significa que no llega a perturbarla además de que se sabrá el grado de protección que se maneje (conociéndolo como Protección Exclusivamente Arancelaria).

Ahora bien debemos revisar la situación comercial de México para entender su petición de adhesión al GATT. Históricamente sabemos que México aplicaba un programa de Sustitución de Importaciones el cual duró más de cuarenta años, el exceso en su aplicación ofreció en consecuencia un atraso y un aislamiento de los sectores productivos del país, la competencia internacional no se llevó a cabo puesto que las políticas internas fueron insuficientemente fomentadas para enfrentar a la competitividad externa y las políticas macroeconómicas que se gestaban en el mundo, afectando seriamente la relación entre los precios internos y los internacionales.

En la década de los cuarenta México no se integró al GATT pues se argumentaba que el aumento de integración económica mundial ofrecería un menor grado de autonomía del Estado, esto impedía el desarrollo individual además de que se dependería de las decisiones del exterior; también tiene que ver con la influencia del Estado como papel central o fuerza motriz del manejo total del territorio. Así lo expresó en 1947 el presidente de la CANACINTRA, Joaquín de la Peña: "...que aquel documento (la Carta de la Habana) a pesar de que formalmente declaraba perseguir tanto la expansión del comercio internacional como el fenómeno del empleo, estaba en realidad animado del propósito de promover el comercio internacional sin preocuparse por la estabilidad y el desarrollo económico de los países incipientemente desarrollados y consecuentemente, por el fenómeno del empleo mundial".²⁷ México contaba entonces con el trato de Nación mas Favorecida sin tener la necesidad de haberse integrado al Acuerdo por lo que no le fue necesario adherirse al GATT.

Ahora bien vemos que la premisa de no abrirse al comercio exterior porque originaba dependencia en las decisiones externas resultó contraproducente a ésta ya que la aplicación del modelo de Sustitución de Importaciones incrementó el monto de los subsidios otorgados a la industria nacional que fueron a su vez subsidiados con capital externo que provocó el

²⁷ Gustavo del Castillo. México en el GATT. Ventajas y Desventajas. pp.56-57

acrecentamiento de la deuda externa del país. Un punto muy importante es el hacer notar que el comercio exterior mexicano se lleva a cabo con la mayoría de los países miembros del GATT particularmente con los Estados Unidos de Norteamérica.

Para 1977 analistas económicos comienzan a analizar e insistir en varios puntos que deben ser tomados ya en cuenta para sacar al país del atraso económico en que se encontraba, factores como el estancamiento del desarrollo, la gravedad de financiera, la insuficiencia del capital interno, o bien la seria devaluación que en consecuencia limitaría el crédito externo, etc.; provocan que se acaricie la idea de liberalizar al comercio, sin embargo se suscita una seria crisis que impide toda intención de acercarse al Acuerdo, esto es planteado por Gustavo del Castillo quien afirma que “..la competitividad de los productos mexicanos en el mercado internacional no se logrará sin la modernización de la planta industrial de México, y ésta dependerá de la identificación de áreas estratégicas de la economía, en las cuales deben invertirse recursos económicos, humanos y tecnológicos. Dicha definición hará posible la inserción de México en la economía mundial, ya no como país monoexportador, sino como una economía diversificada; finalmente, todo esto debe resultar en un crecimiento real de la economía, ya que sin ésta los problemas de la deuda, inflación y demás continuarán”²⁸

Para sorpresa de todos se llega a una recuperación económica a finales de la década de los setenta provocado por un auge petrolero descubierto en esa época, en consecuencia las exportaciones aumentaron de manera considerable, haciendo florecer a la industria (en esa etapa se tuvo como eje principal de exportación a los Estados Unidos de Norteamérica); ya tenemos conocimiento que para nuestro país la soberanía juega un papel importante en el respeto de las naciones (en éste rubro se cuenta la defensa del petrolero); sin embargo, el GATT en su artículo XX (G) señalaba que las medidas destinadas a la conservación de recursos naturales no renovables deben aplicarse juntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional; así también el artículo XX (I) señala también que podrán restringirse las exportaciones de materias primas nacionales, esto con el fin de asegurar el suministro de cantidades indispensables de las materias primas a la industria nacional, siempre y cuando los

²⁸ *Ibidem* p.12

períodos en que el precio nacional se mantuvieran a un nivel inferior al del precio mundial (por ejemplo en el caso de países como Kuwait o Nigeria pertenecen tanto al GATT como a la Organización de Países Exportadores de Petróleo); por ésta razón no se vuelve a tomar en consideración el hecho de pertenecer al GATT ya que la economía mexicana se catalogaba como autosuficiente.

Sin embargo de 1979 a 1982 los objetivos y políticas de desarrollo cambiaron ya que a nivel internacional el precio del petróleo decae severamente, aumentando las tasas de interés y volcando al sector externo ya que las exportaciones tuvieron un impresionante descenso, a nivel interno esto provocó devaluación, inflación y crisis tanto financiera como económica así que de manera urgente se necesitaron de nuevas estrategias que ayudaran a solucionar el atraso financiero que vivían tanto las empresas como las industrias haciendo necesaria la inserción de otras actividades económicas que apoyaran las exportaciones nacionales (ya que el petróleo ocupaba por completo esa área); además el insistir en negociaciones que ayudaran a renegociar el monto de la deuda (considerado como el factor principal del estrangulamiento de la economía) así también encontrar la manera de aumentar las finanzas públicas. La forma de llevarlo a cabo era protegiendo y promoviendo a los sectores básicos (hablamos del sector agrícola e industrial). Medidas como la de aplicar un tipo de cambio realista, el racionalizar la protección financiando solo si se encontraba en términos y condiciones de competitividad, el establecer un esquema de importaciones que fuere temporal esto con el propósito de incentivar el acceso a los mercados nacionales, incentivar al comercio haciendo la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y de los impuestos a la importación.

El contexto histórico internacional también cuenta para explicarnos la inquietud de México por adherirse al GATT, factores como el avance tecnológico (desprotegido en el país, sólo importado), la empresa transnacional (una de las principales características de la integración, quedando la empresa pequeña y mediana de alguna manera desprotegida y en desventaja frente a factores importantes como lo es la cultura empresarial a la cual le atañen factores como la calidad, la competitividad y la publicidad), así como la nueva organización en los procesos productivos; un asunto importante es la dura política aplicada por los Estados

Unidos de Norteamérica hacia América Latina con el fin de defender el capitalismo de la región

Debemos tomar en cuenta que adherirse al GATT no iba a cambiar del todo la gravedad de la situación en la que se encontraba México; sin embargo a raíz de éste planteamiento se genera la inquietud del gobierno mexicano por cambiar la estructura funcional en cuanto a su comercio exterior se refiere utilizando el acuerdo como foro para que nuestro país tuviera la oportunidad de negociar su situación comercial para con los otros Estados contratantes e ir adecuando su economía a los mercados internacionales y por ende al sistema. Existieron ventajas y desventajas suscitadas ante la idea de adherirse al Acuerdo por ejemplo:

Ventajas

- Dotación de Recursos Humanos
- Disponibilidad de mano de obra.
- Localización geográfica estratégica

RAMAS IMPORTANTES

- Biotecnología, industria automotriz, petroquímica, electrónica y textil.
- Fabricación de bienes de capital

Desventajas

Retraso tecnológico

Retraso en niveles de productividad

Problema de la deuda externa

Así en 1985 se presenta una nueva solicitud de adhesión al GATT que para 1986 es aceptada aplicando las resoluciones del Acuerdo hecho en Tokio en 1973, quedando como el nonagésimo segundo miembro. México hizo su negociación tomando en cuenta los cambios de apertura en su política comercial a favor del desarrollo social (es decir, los procedimientos jurídicos internos, así como el problema demográfico y en consecuencia del empleo) y

económicos (hablamos del desarrollo industrial, de la protección del sector agrícola, del control en la flexibilidad de las importaciones entre otros).

Durante la presidencia de Miguel de la Madrid se aceleró la liberalización de las importaciones, se redujeron los aranceles a muchos productos, eliminándolos progresivamente en el mediano plazo y a largo plazo que se promoviera a la competitividad (de manera que fuera menos discriminatoria), en el caso de los permisos, la valoración aduanera y los subsidios se apegaron a las reglas del GATT, internamente se mantuvo un tipo de cambio real, en el corto plazo se usó el permiso de previo a la importación para alentar la sustitución de importaciones y satisfacer necesidades de consumo popular, a mediano plazo el permiso previo para promover la producción de bienes intermedios y de capital en función de las necesidades de integración, facilidad a la importación temporal para la exportación, en el largo plazo se adoptó una estructura arancelaria que fuere menos discriminatoria a la industria, así como el utilizar a los aranceles para fomentar a las exportaciones.²⁹ Otros factores que merecen mención es que se busca la máxima eficiencia de cada empresa aplicando nuevos conocimientos para beneficio de la producción así también el sector público lleva a cabo un proceso a fondo de simplificación y descentralización administrativa con el fin de eliminar el costo de tramitación y control (ya que en otros países es mas accesible), estimular fiscalmente a la inversión de modo que apoye áreas prioritarias estimulando con ello la producción de artículos básicos de consumo popular.

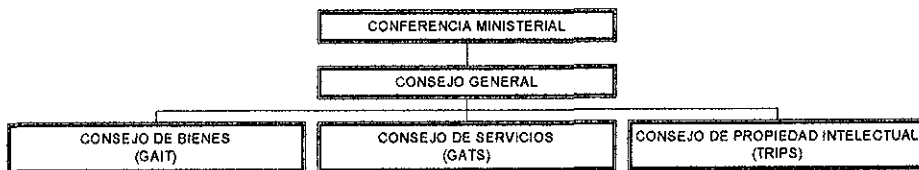
Mientras México reorganizaba su sistema económico a nivel internacional se encontraba envuelta en una serie de crisis que en consecuencia venían afectando a la economía mundial la principal causa son las guerras comerciales entre los principales actores económicos (Estados Unidos, Japón y los países miembros de la Unión Europea) éstos polarizan las negociaciones excluyendo a los países en desarrollo (la razón es que ninguno es productor principal, además de tener una desfavorable explosión demográfica) por lo que comienza a notarse un marcado desequilibrio en los foros del GATT ya que constantemente se veía como los países desarrollados violaban en la práctica los estatutos implantados en el acuerdo; agregando a

²⁹ Miguel de la Madrid Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988. pp. 75-76

ello una deficiencia en cuanto al número de funcionarios y secretarios encargados de supervisar la buena aplicación de las normas.

Éstas son algunas razones por las que se hace necesario actualizar las reglas del comercio internacional varios años les llevó reorganizar los planteamientos de la Organización; finalmente en Enero de 1995 entra en vigor un Acta que contiene 28 acuerdos distintos a los establecidos en el GATT (donde se incorporan sectores como el agrícola, el textil, la propiedad intelectual y el comercio de los servicios), cambiando su nombre por el de **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO** que tiene como objetivo principal el incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios de manera que permita aumentar el empleo y el ingreso basado en la reducción de los aranceles y barreras comerciales, intentando a la par de eliminar el trato discriminatorio del comercio mundial.

La estructura administrativa de la Organización quedó de la siguiente manera:³⁰



Debemos hacer mención a diez resultados logrados en la negociación y en la cual podemos observar la sobresaliente participación que tuvo México:

a) Acceso a los Mercados de Bienes, éstos reducen sus aranceles en un 40% en promedio; sin embargo nuestro país las mantiene vigente.

b) En cuanto a los textiles y vestido se trata gradualmente se acordó su eliminación gradual a un plazo de diez años incluyendo un acuerdo multifibras.

³⁰ SECOFI México, el GATT y la Nueva OMC p. 8

c) En la agricultura se reducen los subsidios internos y de exportación, en éste rubro México excluye su programa PROCAMPO (las medidas sanitarias y fitosanitarias se sujetan a los estándares internacionales).

d) Se fortalecen las medidas contra el comercio desleal (hablamos del dumping, subsidios y medidas compensatorias).

e) Dentro de las medidas de Salvaguardias se cuenta dentro de la Organización con un instrumento especial para hacerla cumplir, es importante hacer notar la parte del acuerdo donde se encuentra referido éste rubro textualmente dice: “Todo miembro que se proponga aplicar (...) una medida de salvaguardia procurará mantener un nivel de concesiones y otras obligaciones sustancialmente equivalente al existente (...) entre él y los miembros exportadores que se verían afectados por tal medida. Para conseguir este objetivo, los miembros interesados podrán acordar cualquier medio adecuado de compensación comercial de los efectos desfavorables de la medida sobre su comercio” (párrafo 16); así también en el párrafo 9 del mismo se especifica que “...el miembro que aplique las restricciones podrá buscar un acuerdo con respecto a la distribución de las partes del contingente con los demás miembros que tengan un interés sustancial en el suministro del producto del que se trate.”³¹

f) Las normas técnicas son reforzadas para que no impidan las condiciones comerciales.

g) Un punto importante acerca de la nueva estructura administrativa de la Organización es que se incluyó al sector servicios (mencionado líneas arriba que es llamado Consejo de Servicios) y que permite la eliminación progresiva de las barreras actuales.

Al igual que el sector servicios, la propiedad intelectual forma parte de las nuevas tendencias comerciales para impulsar el desarrollo.

El beneficio obtenido por parte de México es que pudo tener acceso estable y seguro para las exportaciones en los mercados internacionales; así también recibió por parte de los países

³¹ José Tavares de Araujo Jr Economía política del proteccionismo después de la Ronda Uruguay. Revista de la CEPAL No 55 p 60.

desarrollados una reducción arancelaria de un 38% en promedio, esto significa que ningún arancel fue modificado, las exportaciones (nos referimos principalmente a los productos agrícolas) esto debido a la reducción de subsidios internos y de exportación de otros países. El cuadro que se presenta a continuación nos muestra las reducciones arancelarias otorgadas a nuestro país: ³²

PAÍS	INDUSTRIALES (%)	AGRÍCOLA (%)
AUSTRALIA	44	32
AUSTRIA	45	39
U EUROPEA	43	38
FINLANDIA	45	40
JAPÓN	44	67
NORUEGA	16	43
NVA. ZELANDA	66	49
SUIZA	37	33
SUECIA	22	31

Los productos beneficiados por la Ronda Uruguay son la miel, limón, ron acero, flores frescas, café crudo, tequila, motores y partes, aguacate, cerveza, computadoras, chasis para vehículos, mangos, jugo de naranja, vidrio y sal.

La nueva institución que rige los asuntos económicos comerciales establece un marco apropiado para que los países interactúen de manera favorable sus políticas nacionales y los intereses extranjeros de los estados miembros. El cambiar los estatutos del GATT fue con la intención de abarcar temas nuevos como son los servicios, los derechos de propiedad intelectual, el proteccionismo agrícola, el acuerdo multifibras y las normas de inversión; así como también el modificar los ya existentes a manera de controlarlos como es el caso de las medidas antidumping.

Así también la Organización Mundial de Comercio plantea y genera con sus nuevos objetivos el dar una mayor participación a los países en desarrollo (recordemos que las decisiones las tomaban los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo), esto con el objetivo de obtener una competencia global. Se espera que con las

³² SECOFI México, el GATT y la nueva OMC. p.6

reformas comerciales organizadas y ya establecidas se logre mantenerlas actualizadas de manera que protejan los intereses de sus miembros (principalmente de aquellos que tengan un progreso técnico sin que se les sean elevadas las barreras de ingreso a las industrias de alta tecnología).

México encuentra en la Organización un foro de solución y apertura benéfica para su desarrollo comercial; sin embargo el pertenecer al Tratado de Libre Comercio de América del Norte implica integrarse al grupo de países con alto nivel de desarrollo industrial perdiendo con ello las preferencias hacia los países en subdesarrollados (hablamos de quedar excluido de la cláusula de la Nación más Favorecida).

1.2.2 MERCADO COMÚN DEL SUR

En la década de los años setenta la experiencia latinoamericana nos muestra la aplicación de rígidos programas de ajuste macroeconómico y e liberalización (recordemos que internamente países como Argentina, Chile y Uruguay tenían regímenes militares recién instalados), que para la década de los años ochenta tuvo consecuencias graves reflejadas en crisis prolongadas que ocasionaron inflaciones elevadas, fragilidad en la balanza de pagos, creciente inestabilidad económica además de un estancamiento al desarrollo interno; para superar éstas crisis económicas hubo de reestructurar la reforma fiscal, aplicar medidas de privatización y desregulación de mercados para apoyar la apertura de la economía nacional a la competencia extranjera; ésto se ve reflejado hacia finales de al década de los setenta en la firma del Acuerdo Tripartita donde, Argentina, Brasil y Paraguay se comprometen a compatibilizar las cotas de las represas hidroeléctricas de Itaipú Corpus. En 1980 se firma otro acuerdo que compete a la cooperación nuclear.

Hacia 1985 se decide crear una Comisión Mixta integrada por representantes gubernamentales y de los sectores privados, presidida por los ministros de relaciones exteriores tanto de Argentina como de Brasil.

Fue en Julio de 1986 cuando Brasil y Argentina (éstos por tener una economía de mayor tamaño), acuerdan en Buenos Aires impulsar entre ambos la manera mas efectiva de aplicar modalidades de integración que partiera por lo económico consolidando en consecuencia la paz, la democracia, la seguridad y el desarrollo regional, esto se reflejado con la firma de un Acta de Amistad elaborada y firmada por ambos en el mismo año. Ya firmada el Acta para la Integración Argentino-Brasileña; el proceso de integración se lleva a cabo basado en los principios del gradualismo, la flexibilidad y el equilibrio intrasectorial, doce proyectos (o protocolos) se estipularon para establecer las reducciones arancelarias bilaterales, los artículos de interés bilateral, la supresión de trabas al comercio y los mecanismos de negociación por sectores estableciendo un programa de integración y cooperación económica, en la cual los principales instrumentos del Acuerdo se consumaron tomando en cuenta aquellos rubros de mayor importancia para ambos Estados incluyendo, por ejemplo; el comercio de bienes de capital, éste apartado se tomó en cuenta ya que no existía un sector primario estable que beneficiara a ambos por lo que, se determinó una lista de bienes que debían irse negociando progresivamente, a algunos se les estableció un tratamiento de producto nacional partiendo con un arancel de cero y sin restricciones paraarancelarias, debemos tomar en consideración que para 1986 las Listas Positivas Comunes (así denominadas) incluían a 224 productos y que para 1990 contaban ya con 300 productos incluidos; en el caso del trigo se debe aclarar que fue incluido con el propósito de equilibrar el comercio entre ambas economías asegurando volúmenes de venta mínimos para Argentina, ya que Brasil dependía de la importación del producto; en el caso de la siderurgia se concretó en la ampliación y satisfacción de las necesidades de provisión mutua (principalmente en el caso del acero y el hierro); en cuanto a la industria automotriz se refiere aquí se concluyó expandir el comercio bilateral y la producción, reduciendo los costos unitarios, aumentando los índices de nacionalización, estimulando económicamente a la investigación y el desarrollo tecnológico, así también se determinó un arancel de cero y sin existencia de restricciones paraarancelarias; en la industria alimenticia se negociaron 200 productos conviniendo en la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias acordando reciprocidad en cuanto a medidas fitosanitarias se refiere.

Debemos resaltar que de aquí se parte para conocer uno de los ejemplos de integración latinoamericano más grande e importante en la región. Siguiendo cronológicamente el proceso de integración en Noviembre de 1988 se firma entre los mismos un Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo donde ya se prevé un período de diez años para consolidar un espacio económico común que en consecuencia materialice un mercado común. Hacia Julio de 1990 se firma el Acta de Buenos Aires donde se decide formalmente el establecimiento de un mercado común entre la República de Argentina y la República Federativa de Brasil a ésta se le incluyeron dos anexos importantes uno determinaba la conformación del Acuerdo, es decir; que incluía el proceso de desgravación arancelaria (teniendo como meta el año de 1994 para que la mayoría de los productos acordados llegase a tener cero arancel) armonizando y coordinado a la vez las políticas macroeconómicas a emplear; el segundo anexo se acuerda la creación de un Grupo de Trabajo Binacional para la conformación de un Mercado Común entre ambos países. Es en Diciembre de 1990 cuando se adhieren formalmente la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, firmando un Acuerdo de Complementación Económica No. 14 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), estableciendo lo siguiente: ³³

A) Programa de liberalización comercial que comprende:

* Rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas.

* Eliminación de restricciones no arancelarias o de cualquier otro tipo.

Se excluyen los productos incorporados en listas de excepciones, que para Brasil y Argentina debían quedar eliminadas el 31 de Diciembre de 1994 y para Uruguay y Paraguay el 31 de Diciembre de 1995.

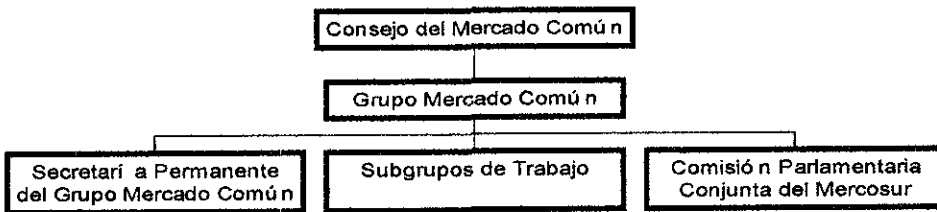
B) Proceso de negociación para llegar a un arancel externo común; y que con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados se lleve a cabo una coordinación en la posición a desempeñar, tanto en foros económico-comerciales, como regionales e internacionales que incentiven la competitividad externa.

³³ Luis Rebolledo Soberón. Esfuerzos de Integración en América Latina. p. 14

C) Proceso gradual de coordinación de políticas macroeconómicas convergentes con los programas de liberalización de comercio exterior, y de los sectores agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transporte y comunicación, entre otros.

D) Instrumentación de acuerdos sectoriales, para alcanzar escalas operativas eficientes y optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción.

Una parte importante del Acuerdo es que con el propósito de facilitar las relaciones y disminuir sus impactos traumáticos se adhirieron apartados como el de Salvaguardia (esto con el objeto de evitar avalanchas comerciales y ganar tiempo hasta lograr la armonización de los sectores, esto no limitan el volumen de las importaciones totales, sino solo la cuota de las mismas sujetas a la preferencia arancelaria, estableciendo pautas restrictivas para su implementación), se agregó el Mecanismo de Solución de Controversias (éstas serán resueltas por medio de negociaciones directas), así también se puso en marcha el Régimen General de Origen (éste se implanta para evitar que terceros países se beneficien de la liberalización). El organigrama queda de la siguiente manera:³⁴



Un punto importante es el rubro de adhesión al Acuerdo, éste se maneja dentro del mismo de la siguiente manera: si no forma parte el país que quiera adherirse al Tratado a algún otro acuerdo de integración subregional puede llevarse a cabo una negociación más rápida; sin embargo, por ejemplo si pertenece a la ALADI podrá hacerlo después de haber transcurrido cinco años de vigencia del Convenio. Para marzo de 1991 en la ciudad de Asunción se firma el Tratado de Asunción por medio del cual se constituye un Mercado Común del Sur

³⁴ Luis Rebolledo Soberón *Esfuerzos de Integración en América Latina*, p 16

(MERCOSUR), y entrado en vigor para el 31 de Diciembre de 1994. Las metas propuestas en el Tratado tienen una característica novedosa y particular ya que se pretende lograr una integración de alta intensidad comparable a la de la Comunidad Económica Europea; es decir, que pretenden lograr en cuatro años lo que a la CEE le costó treinta años aproximadamente organizar un sentido común de integración (esto cuenta a partir del Tratado de Roma de la CEE en 1957).

Vemos que desde los años ochenta las relaciones de comercio intramercosur experimentan un aumento en sus exportaciones ya con anterioridad a la firma del Tratado de Asunción; sin embargo debemos hacer notar la posibilidad de que los miembros registren variaciones en sus índices de importaciones y exportaciones esto se comprende pues los países miembros cuentan con diferentes grados de desarrollo.

Analizando el desenvolvimiento de los países miembros del MERCOSUR, tenemos que en el caso de Brasil que cuenta con una economía mas grande y que en consecuencia se registran hacia él un mayor índice de exportaciones, resaltando como principal proveedor de bienes de capital seguido por Argentina que por su parte éste último aparece como principal proveedor de productos alimenticios y agropecuarios; entre Brasil y Argentina manejan mayoritariamente los productos químicos y petroquímicos. Uruguay a su vez destaca en el suministro de productos químicos y textiles hacia Brasil y Argentina adquiriendo de éstos bienes de capital.

El Paraguay exporta bienes primarios y adquiere alimentos y bienes de capital de los primeros; entre Uruguay y Paraguay las relaciones comerciales no son muy significativas. La relación que tiene mas alcance entre los países miembros del MERCOSUR es la vinculación de empresas (por ejemplo en la adquisición de las mismas, configuración, joint-ventures, etc), aquí se cuenta con un régimen preferencial en materia de empresas conjuntas establecido desde 1990 entre Brasil y Argentina; considerando a su vez a la empresa binacional aquella que cuente con un ochenta por ciento de capital y/o voto de inversionistas tanto brasileños como argentinos asegurándoles el control real y efectivo de la empresa; así también cada inversionista nacional cuente con un treinta por ciento del capital obteniendo así

el derecho de elegir algún miembro para los órganos de administración de la empresa. La empresa binacional según la legislación del Tratado tiene la ventaja de implantarse y establecer cualquier actividad económica (ya sea acuerdo operacionales y comerciales, aperturas de agencias y sucursales, etc), contando con un derecho de reciprocidad.

Refiriéndonos a la industria automotriz (por ser uno de los rubros más importantes y comerciales que existen), las negociaciones se han llevado a cabo de una manera compensatoria a los intereses comunes de los Estados miembros. En cuanto a los acuerdos sectoriales se refiere implantados dentro del Tratado resultan de alguna manera favorable para promover la complementación de los mercados y de las asociaciones con el propósito de establecer métodos más fuertes para contrarrestar los impactos de la competencia tanto de otros mercados como el de ellos mismos. La creación de sectores a su vez permite el nacimiento de formas de abuso de poder como trust, cárteles, entre otras; es por ésta razón, que se establece como medida de prevención en el Tratado de Asunción la creación de subgrupos de trabajo (dependiendo el rubro empresarial), para que analicen el tipo de consorcio que se quiera formar o implantar (ésta puede ser en forma de consorcio, fusión, adquisición, joint-ventures, etc). El medio ambiente también se ha tomado en cuenta dentro del Acuerdo es por esa razón que se llevan a cabo programas ya negociados sobre temas como la preservación y mejoramiento del mismo. La cooperación tanto económica como de personal especializado para la investigación y desarrollo de la tecnología hace que el acuerdo tenga mayor interés en conseguir su pronto desarrollo, el área principal que se quiere desarrollar es el de productos y procesos.

La dificultad mayor a la que se enfrenta el MERCOSUR es la falta de coordinación en sus políticas macroeconómicas así como la evolución económica de cada uno de los miembros ya que de forma individual registran un comportamiento distinto entre la relación interna de los grupos de poder y sus políticas; principalmente la diferencia se hace notar entre los países más grandes (a Brasil y Argentina nos referimos), por ejemplo en Argentina se suele tomar más en cuenta la mercado como promotor para la estabilidad de precios pues en corto plazo así se llegaría a obtener un aumento en el desarrollo (esto lo llevan a cabo implantando

políticas para que la competencia en los mercados se establezcan los precios que beneficien al Estado quedando éste con cierto control sobre de ellos, esto con el propósito de equilibrar de alguna manera su presupuesto); sin embargo en Brasil se piensa que el crecimiento se obtiene aplicando diferentes políticas y el mercado es uno de esos elementos mas no el principal (de hecho éste país sigue aplicando tarifas políticas, subsidios, etc). La incongruencia de políticas entre los miembros se ve reflejada en el tipo de cambio y la tasa de inflación, ya que constantemente deben de ser ajustadas lo que significa reducir su participación ante la competitividad internacional; ambos modelos son factibles, sin embargo alguno de los dos deberá ceder y adecuar sus políticas al del otro.

Todos éstos inconvenientes son probablemente ocasionados por la rapidez con la que se pretende se presente el proceso de integración y que internamente sean ajustadas tanto políticas como instituciones para obtener un funcionamiento coordinado ya que ésta disparidad ocasiona la ruptura o desaparición del proceso de integración. Otro rubro importante es la incongruencia en la política cambiaria ya que Argentina aquí tiene un tipo de cambio fijo convertible con respecto al dólar, mientras que los otros países miembros deben de ajustar su tipo de cambio constantemente (Brasil es el que registra mayor tasa de inflación), provocando una disminución en la repartición de la riqueza.

Algunas alternativas que se ofrecen para lograr la eficiencia intracomercial y de beneficio entre las partes puede ser la disminución de la intensidad con la que se quiso efectuar el proceso de desgravación prolongado en ocasiones únicamente de forma parcial en las políticas aplicadas (esto lo hace menos ambicioso de cuando se comenzó); sin embargo resultaría una opción para obtener el buen funcionamiento del Acuerdo demostrando con ello la efectividad en los acuerdos de integración regional y sobre todo entre países en vías de desarrollo. Vale la pena añadir que la Unión Europea es el principal socio comercial del MERCOSUR (en diciembre de 1995 se firmó un acuerdo marco de comercio entre las dos regiones) contando con aproximadamente el 28% de su comercio total hacia los mercados europeos recibiendo de éstos el 70% de la inversión que hacen hacia América Latina (le corresponde un 36% al MERCOSUR de la inversión extranjera directa). Por último habrá que hacer mención que el

MERCOSUR es de vital importancia para la integración en Sudamérica, de hecho a concluido acuerdos de libre comercio con Chile y Bolivia (no se ha considerado como una integración plena porque ninguno de éstos dos países aplican el mismo arancel común externo hacia terceros países, sin embargo ya se puede hablar de una progresiva liberalización), a su vez se negocia también con el Grupo Andino. Podría señalarse que el MERCOSUR es el principio para impulsar a la región a complementarse en un futuro en una Sudamérica unida comercial y políticamente.

1.2.3 GRUPO DE LOS TRES

El acuerdo del Grupo de los Tres es uno de los ejemplos más pragmáticos que se han realizado en la última década dentro del proceso de liberalización comercial, con un programa de desgravación lineal y automática el cual llega a conformar una región con mercado libre e integrado que culminará en el año 2005. El comercio que se realiza entre los miembros del acuerdo representa casi la mitad del comercio que se realiza en toda América Latina; en cifras vemos que hasta 1997 los países que integran al Grupo de los Tres (México, Venezuela y Colombia) contaban con 150 millones de habitantes (ésto representa la tercera parte de la población total de América Latina), y aproximadamente cuenta con un Producto Interno Bruto de 400 mil millones de dólares³⁵. Debemos analizar primeramente el proceso y la inquietud que éstos tres países tuvieron para congeniar en un Acuerdo de Libre Comercio.

Remontándonos a la década de los ochenta para analizar el desarrollo de los tres países y comprender entonces la inquietud de conformar un Acuerdo de Libre Comercio, vemos que a partir de 1985 en Colombia se sufre de un alza en su tipo de cambio real, esto influyó de manera considerable para aplicar una relativa flexibilidad en cuanto a su política de importaciones se refiere, reduciendo así su lista de artículos prohibidos además de anular la tercera parte de su sistema arancelario. A principios de 1990 en el marco del llamado

³⁵ JESUS PUENTE LEYVA Retos y oportunidades del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres. Sistema Económico Latinoamericano (SELA) No. 50 Abril-Junio de 1997 p. 95

Programa de Modernización de la Economía Colombiana, se inicia la reforma del comercio colombiano, éste tuvo como preponderancia la reducción en los alcances de los controles administrativos y de las barreras cuantitativas, incluyendo una racionalización y reducción de la estructura y de los niveles arancelarios; en éste sentido se concretó una primera fase que contó a los bienes de consumo y que posteriormente se hizo hacia los bienes intermedios y de capital, quedando únicamente los bienes agrícolas bajo control administrativo.

Para Colombia le fue preponderante mantener un tipo de cambio estable para así sustentar sus intenciones de abrir comercialmente su economía. Actualmente Colombia ha realizado una serie de reformas institucionales; modificando su régimen cambiario y de flujos de capital, a su vez que transformó al sector financiero, consolidó un nuevo régimen de inversión extranjera, a los aranceles les fueron reducidos sustancialmente las restricciones cuantitativas con la intención de eliminarlas, esto dirigido a mejorar la oferta exportable para los mercados de la región, en materia laboral ésta hubo de ser modificada sustancialmente; para 1994 éste país mantuvo condiciones macroeconómicas relativamente estables. A nivel externo Colombia inició negociaciones con los países miembros del CARICOM, Chile y Panamá así mismo para con Venezuela tuvo una posición conjunta de negociación con México, por otro lado su intención por negociar con los países de Centroamérica, Chile, así como con los países miembros del MERCOSUR.

En Venezuela se refleja un cambio en su régimen proteccionista en el año de 1989 donde se comienza a aplicar una amplia reforma en su régimen comercial, éste país basó su sistema de protección en la disminución de las tasas en aranceles ad-valorem se refiere, la reforma incluía a su vez una serie de desgravaciones arancelarias que reducían gradualmente la tasa máxima y el número de tramos del arancel hasta 1993; las principales características del régimen implantado en ese año fueron:

- * Fuerte reducción del alcance de las paraarancelarias (sólo quedaron las importaciones agrícolas bajo sistema de licencias).

- * Eliminación de los derechos específicos.

* Reorganización del arancel para evitar la protección efectiva negativa.

Sin embargo la secuencia de reducciones arancelaria no definió una pauta fija para los productos arancelarios, no fue sino hasta 1991 que se llevó a cabo un cambio significativo en la estructura proteccionista, ya que principalmente se eliminaron las barreras no tarifarias, para éste país influyó también el contar con un tipo de cambio real estable. Sin embargo a principios de 1994 se desató en éste país una crisis financiera que impulsó la salida de capitales, obligando a éste gobierno a restablecer su control de cambios, produciéndose en consecuencia una fuerte devaluación del bolívar, que se reflejó en el aumento de los precios (aunado a ello los conflictos políticos internos por los que pasaba el país).

Para México en 1989 se completa un programa de liberalización comercial (iniciado ya en 1983), en el cual se iban reduciendo gradualmente las tarifas y el alcance de las barreras no tarifarias, recordamos que ese programa fue acelerado y profundizado en 1988; en cuanto a los productos agrícolas así como de los sectores productores de automotores y fármacos se refiere se llevó a cabo un programa especial de liberalización gradual hasta 1994. Nuestro país a partir de la década de los noventa establece un cronograma de eliminación del sistema de licencias con los sectores automotriz y farmacéutico, liberando también en 1990 el ingreso de microcomputadoras, así como de cereales, oleaginosas, vegetales, frutas y carnes. Para México en 1994 los movimientos económicos (sobre todo la inversión extranjera), se vieron afectados por la incertidumbre política interna que se vivía (recordemos el levantamiento en Chiapas y el asesinato del candidato presidencial Luis Donald Colosio), sin embargo externamente México llevaba a cabo las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, acuerdos con Costa Rica y Bolivia, así como con los miembros del MERCOSUR en el mismo año.

Ya implantada la idea de la situación económica de los tres países pertenecientes al Acuerdo analicemos ahora su desenvolvimiento comercial entre ellos; así tenemos que los beneficios mutuos para Colombia y Venezuela de integrar sus mercados a un libre comercio les era conveniente, pues a manera de responder a las tendencia globalizadoras obtendrían a su vez un alto beneficio con costo inferior, fortaleciendo su capacidad negociadora y generando a

su vez incentivos para la modernización del aparato productivo, estimulando la ampliación de sus mercados por medio del mejoramiento en la eficiencia y disponibilidad de bienes para beneficio de sus propios consumidores. El factor principal que dinamiza las relaciones entre éstos dos países se encuentra en el sector privado (los empresarios lo ven de manera estratégica para aumentar sus oportunidades de engrandecimiento de sus negocios) ya que el Estado ha dado una libertad de manejo a éste sector sobre todo en la cuestión de la producción; además de tener como preponderancia al mercado como principal maniobra para la internacionalización y la apertura de la economía; el comercio colombo-venezolano, ha tenido movimientos bruscos en algunas ocasiones, sin embargo en las últimas décadas han coincidido en emplear planes similares de desarrollo que les ha facilitado el ejecutar proyectos de libre comercio, generándose así un ambiente de confianza tanto para ambos como para terceros países (aquí también ha influido la reducción de algunos conflictos políticos).

Para darnos una idea del desarrollo comercial entre los tres países vemos que México representa el 1% de las exportaciones totales de Colombia y aproximadamente un 5% de las exportaciones venezolanas (esto sin contar al petróleo), Colombia a su vez representa cerca del 2% de las exportaciones mexicanas y Venezuela por su parte representa un 1% de las exportaciones totales de México; así también tenemos que éstos tres países para 1994 en conjunto representaban un mercado de aproximadamente 140 millones de habitantes y con un Producto Interno Bruto de US\$478.483 millones³⁶.

Ahora bien el interés de nuestro país de integrar con Colombia y Venezuela un Acuerdo de Libre Comercio se puede decir que significa el fortalecer su posición hacia Latinoamérica, además de diversificar sus mercados, ambos especializan ésta relación en asuntos de comercio, inversión, aspectos diplomáticos, asuntos migratorios y de seguridad interna. Para Venezuela el Acuerdo representa una oportunidad de rehabilitar sus condiciones internas (tanto políticas como económicas) tomando como impulsor a la inversión extranjera.

³⁶ Reina Mauricio y Sandra Zuluaga El Acuerdo del Grupo de los Tres, Colombia Internacional, No. 28 Octubre-Diciembre de 1994.

Para Colombia el firmar un acuerdo de libre comercio representa la posibilidad de mejorar un acceso a un mercado para las exportaciones menores, además de incentivar a sus productores a mejorar sus niveles de competitividad en el extranjero, confirmando con ello su intención de fortalecer sus relaciones para con el norte del continente. Los tres países son considerados como importantes potencias regionales (México se caracteriza por tener el mayor poder económico y diplomático), y la existencia de una asociación resulta relevante para el impulso de los países de América Central, consolidando éstos tres su poder estratégico en la región.

Una de las características principales de conformar un Acuerdo es la buena relación política que tienen entre sí (es relativa la geopolítica que comparten); militarmente ninguno de los miembros ha tratado de imponer superioridad militar alguna sobre sus socios. Los orígenes del Grupo de los Tres se llevo a cabo precisamente por una concertación de carácter político que sustituyó al Grupo Contadora (recordemos que éstos tres países compartían una posición común frente al problema centroamericano y que adicionalmente tenían un interés económico en la región); así también, se ha considerado como un eje energético, y como una interconexión eléctrica dada la capacidad de producción de los tres países, especialmente un gasoducto México-Colombia; temas como la ciencia y la tecnología, pesca y acuicultura, transporte, educación, telecomunicaciones (se estudia la idea de una red carretera o ferroviaria entre Colombia y México), la energía, el medio ambiente, las finanzas, el turismo, así como la cooperación con Centroamérica y el Caribe, son preponderantes para la consolidación del Acuerdo tripartita.

Uno de los primeros acercamientos que dieron la pauta para conformar un acuerdo de libre comercio se dio en febrero de 1989 en la V Conferencia de ministros de Relaciones Exteriores de los países centroamericanos, la Comunidad Económica Europea y el Grupo Contadora; posteriormente para diciembre del mismo año se realiza una reunión presidencial que consolidó un programa de cooperación e integración entre Colombia (con su Presidente César Gaviria), Venezuela (teniendo como Presidente a Carlos Andrés Pérez) y México (representado por el Presidente Carlos Salinas de Gortari), principalmente a impulsar la

cooperación en la cuenca energética. Para 1990 fueron creados Grupos de Alto Nivel (GAN) que profundizaron su trabajo en la expresión del Tratado de Libre Comercio, primeramente se realizaron dos grupos especiales de trabajo (GAN) para tratar las áreas de energía y comercio, posteriormente se sumaron las áreas de finanzas, transporte y comunicaciones, cultura, turismo y cooperación con Centroamérica y el Caribe. En cuanto al área comercial el GAN inició resolviendo y analizando con las siguientes acciones:

- * Establecer un sistema de aranceles máximos para el comercio recíproco.
- * Establecer un cronograma de desgravación anual y automático.
- * Armonizar las condiciones de competencia e ingreso en los respectivos mercados.
- * Acordar medidas de salvaguardia transitorias.
- * Coordinar las disposiciones nacionales sobre normas de origen.
- * Coordinar un sistema de preferencias comerciales para los países centroamericanos así como para los integrantes del CARICOM.

En octubre de 1991 en Cozumel México se decidió acelerar las negociaciones, fué entonces que para 1992 en el mismo país se acordó convocar al Comité de Cooperación Energética y a los ministros de ambiente a establecer los lineamientos convenientes en ese ramo (hablamos de electricidad y gas) para consolidar la cooperación; en 1994 se conforma ya el acuerdo bajo el marco de la ALADI (según los lineamientos del Tratado de Montevideo de 1980) con tres principios fundamentales: trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. En el Tratado se desarrollan todos los aspectos relacionados con el comercio de bienes, establece principios y compromisos en materia de liberación de comercio de servicios (aquí se desarrollan las áreas de entrada temporal de personas, servicios profesionales, telecomunicaciones, transporte y servicios financieros) y en materia de inversión, a su vez se desarrollan materias de normas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardia y prácticas desleales de comercio.

Según los lineamientos implantados en el acuerdo los tres países pueden conservar sus programas de incentivos de importación-exportación (como son el Plan Vallejo para Colombia, el de PITEX para México, para el TLC regímenes como PITEX y ALTEX, y para Venezuela los regímenes aduaneros especiales, en cuanto a la maquila se mantienen hasta cierto período para después ser desaparecidos); en cuanto al sector agropecuario se refiere el tratado determina los bienes que están exceptuados del programa de desgravación, se prohíben las restricciones cuantitativas y se establecen disciplinas en materia de devolución de impuesto de importación, de medidas de apoyo interno y de subsidios a la exportación, por otra parte se acordó un mecanismo especial para el comercio del azúcar. El tratamiento para el sector automotor se llevará a cabo un programa de desgravación durante doce años tomando en cuenta a los camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de PBV así como autobuses integrales a partir de enero de 1997. En las normas de origen se establecen métodos de calificación de origen el cambio de clasificación arancelaria y el criterio de contenido regional aquí se acordó un nivel general del 50% durante los primeros cinco años, para un grupo de productos de los sectores químico, petroquímico, de textiles y confecciones, en los cuales la norma de origen limita la adquisición de materias primas a los tres países. Las Salvaguardias contienen medidas de carácter tanto bilateral como global; para las primeras se permite restablecer las condiciones de tipo arancelario que compensen el daño que la producción nacional pueda recibir como resultado del programa de desgravación, en cuanto a las segundas son las establecidas por el GATT (ahora OMC). Los Servicios Financieros contienen los principios de la Nación más favorecida, reconociendo el derecho de establecimiento a los inversionistas en ésta área, se congelan las medidas vigentes en cada país en materia de servicios transfronterizos. En cuanto a la Inversión se refieren se previeron disposiciones en materia de requisitos de desempeño, se fijan las garantías para la transferencia de la inversión y de sus utilidades, disciplinas en materia de expropiación, etc; todo con el propósito de promover el flujo de inversión creciente esperado con el principio de trato nacional no discriminatorio. Para la Solución de Controversias se estableció una Comisión Administradora del Tratado en la cual se consulta y solicita su intervención en caso de agravio, posteriormente se pasa a una segunda etapa en la cual se conforma un tribunal

arbitral; la efectividad del mecanismo de solución de controversias se garantiza a través de las posibilidades que se le da a la parte afectada, de suspender beneficios de efecto equivalente a la parte demandada, cuando ésta no cumpla con la obligación que le impuso la Comisión o el panel arbitral, el tratado cuenta con la figura de anulación y menoscabo.

Cabe destacar que el G-3 contempla y considera las diferencias entre los países participantes, de forma que para la entrada en vigor del Acuerdo, México otorgó a los productos colombianos y venezolanos una preferencia arancelaria de promedio de 35% por su parte los productos mexicanos recibieron de los dos últimos preferencias arancelarias de un 21% en promedio.

Los resultados en cuanto a la cooperación energética en el Grupo de los Tres, (con más de tres años de creado) es una realidad en cuanto a la importancia de las transacciones y de los proyectos conjuntos de inversión que se han ido registrando en el transcurso de éste decenio, y hasta la fecha las actividades de intercambio entre ellos en cuanto a la cuestión energética se refieren han sido significativas sobre todo las ventas de carbón colombiano a México, la construcción del gasoducto colombo-venezolano, las importaciones de gas natural venezolano por parte de Colombia, y la interconexión eléctrica entre Colombia y Venezuela; para éste último el incremento en las exportaciones de gas natural.

Los resultados no se hicieron esperar, y vemos entonces que nuestro país incrementó su inversión directa hacia Venezuela (con un monto superior a los 600 millones de dólares), así también para Colombia (con cifras de 800 a 1.400 millones de dólares), ubicados en los sectores del cemento, alimentos, construcción, autopartes, manufacturas, turismo, etc. Creció aceleradamente la importancia del intercambio de servicios (ejemplos son el área de telecomunicaciones, transporte, consultoría, turismo, finanzas e ingeniería); a su vez México ofrece grandes posibilidades a los inversionistas de Venezuela y Colombia en áreas como la siderurgia, la distribución de gas y la petroquímica secundaria, entre otras.

Las exportaciones mexicanas fueron de casi 100 mil millones de dólares (habrá que hacer notar que éstas fueron 30% por encima de las realizadas por los países del MERCOSUR). Venezuela por su parte ha registrado un superávit comercial con sus socios ascendiendo a casi

2.000 millones de dólares esto refleja la efectividad del intercambio comercial que llevan y de la complementariedad en ramas y productos no tradicionales; Colombia sin embargo ha registrado un déficit comercial pero la expansión en sus mercados hacia Venezuela (principalmente) han hecho que esto sea reducido (éste caso se explica a la competitividad que han alcanzado algunos productos mexicanos y venezolanos). El intercambio comercial de México no se lleva a cabo en grandes proporciones; sin embargo su competitividad ha registrado saldos favorables creciendo a un 66% en el periodo de 1993-96. Una de las ventajas para Venezuela es que sectores como el metalúrgico (en especial siderurgia y aluminio), sus manufacturas (como el papel), alimentos y algunos productos petroquímicos han incrementado su presencia en otros mercados³⁷.

El Grupo de los Tres en su entorno internacional tiene al Tratado de Libre Comercio de América del Norte como un objetivo preponderante para Colombia y Venezuela, principalmente hacia el aumento y diversificación de sus exportaciones, se ha avanzado en las perspectivas de interconexión en cuanto a electricidad así como también se refiere a las relativas actividades bancarias, influyendo para ello la eliminación de subsidios; para Canadá y Estados Unidos obtendrán la ventaja de acomodar sus productos en mercados centroamericanos, México por su parte incrementó sus exportaciones a corto y mediano plazo, por otra parte el acuerdo contrabalancea sus relaciones tanto con sus vecinos del norte como con países centroamericanos obteniendo de éstos costos económicos y políticos menores. El comercio con Bolivia, Ecuador y Perú su relación (son importantes puesto que geográficamente son vecinos) ha sido accesible, así podemos darnos cuenta como el G-3 ha impulsado a países centroamericanos a dinamizar, acoplar y desarrollar sus estrategias económicas al libre comercio.

³⁷ Las cifras porcentuales véase. Jesús Puente Leyva Retos y oportunidades del Acuerdo de Libre Comercio del

1.2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El fin de la Guerra Fría provocó el reordenamiento de las economías impulsándolas hacia el movimiento globalizador; en México se lleva a cabo un reajuste tanto en su política exterior (por ejemplo diversifica sus relaciones hacia otras áreas geográficas participando en foros multilaterales, recordemos su inscripción al GATT, estableciendo mayor contacto hacia los Estados Unidos de Norteamérica principalmente), como en su economía (internamente realiza una serie de cambios como privatización de sus empresas, establece un acceso factible a la inversión extranjera directa así como sus estatutos comerciales eliminando permisos a la exportación, y reduciendo aranceles); éstos factores provocan que para 1992 se considere la firma de un Convenio entre Canadá, México y Estados Unidos que integre tanto aspectos comerciales como políticos y sociales.

Estudiando los antecedentes históricos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), vemos la inquietud de integrar a los gobiernos de América Latina desde la década de los setenta; sin embargo las diferencias políticas y económicas así como la diversidad de intereses impiden se lleve a cabo un acercamiento mayor. Para 1990 (27 de Junio) anuncia el entonces presidente de los Estados Unidos George Bush la realización de una reunión basada en el replanteamiento de las relaciones comerciales y la deuda externa, ésta fué denominada como Iniciativa de las Américas pensando en la posibilidad de construir una Zona de Libre Comercio extendido por todo el continente, sin embargo los problemas y desniveles que experimentaba en esa parte de la década los Estados Unidos impidieron su función como impulsarlo para lograr la Asociación Americana (se pensó entonces en acordar con México un acuerdo comercial que sirviera como un eslabón estratégico para la interacción de las relaciones norte-sur, iniciando con ello la pauta hacia la conformación de asociaciones en el continente).³⁸

³⁸ Grupo de los Tres Sistema Económico Latinoamericano No. 50 Abril-Junio 1997

Así la Iniciativa de las Américas se basó en tres puntos:

- * Expandir el comercio bilateral con países de América.
- * Reducir y reestructurar la deuda de ellos con Estados Unidos.
- * Promover la inversión directa en la región mediante la liberalización de las economías; esto se llevaría a cabo de la siguiente manera:

- Adoptar el programa de reforma económica como lo establece el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.
- Instrumentar grandes reformas hacia regímenes mas abiertos a la inversión.
- Negociar acuerdos con los prestamistas comerciales sobre programas satisfactorios de financiamiento de su deuda comercial.³⁹

Por su parte y haciendo un poco de historia vemos que entre Estados Unidos y Canadá se firma en 1988 un Acuerdo de Libre Comercio (ya se venía trabajando en éste acuerdo desde 1985); éste acuerdo se debió a la implantación de un neoproteccionismo implantado por los países fuertes, lo que hace a Canadá replantear sus políticas hacia su vecino del sur como respaldo o plataforma para contrarrestar la amenaza de aplicar la ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial (Omnibus Trade Act, 1988), puesto que si se llegase a dar provocaría a Canadá una reducción en sus exportaciones hacia los Estados Unidos, afectando de manera considerable su situación económica en esa época (recordemos que pasaba por una aguda recesión, un desequilibrio dentro del gobierno proteccionista incapaz de controlar la crisis); a mediados de la década de los ochenta Bryan Mulroney sube al poder aplicando primeramente un modelo neoliberal a su economía acercándose a los objetivos librecambistas que abanderaron al gobierno del entonces presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan en ésa época.

Por éstas razones se lleva a cabo un Acuerdo de Libre Comercio entre éstos dos países que entra en vigor en 1989 acordando la desaparición de algunas tarifas para ese año y otras tantas

³⁹ Rey Bendito Rangel José La Integración Comercial de México a E.U y Canadá ¿Alternativa o destino? p. 165

se llevarían a cabo de manera gradual en el transcurso de cinco años, garantizando un acceso seguro en cuanto al comercio de servicios, inversión y energía, un punto importante del acuerdo es que se garantiza el “Trato Nacional” a empresas extranjeras, aceptando el derecho de establecimiento (esto provoca la creación de filiales), igualmente se anulan las barreras que impedían el acceso de los particulares que vendían bienes y servicios profesionales posteriores a la venta.⁴⁰ A su vez el convenio para Canadá representó un acercamiento con América (ya que su política exterior siempre fue dirigida hacia Europa); habría que resaltar también que éste acuerdo fue hecho por economías similares, es decir no representó disparidades tan enormes como en el caso de México. Debemos hacer mención que éste acuerdo es el antecedente del T.L.C.A.N.

La integración entre E.U y sus dos vecinos ha progresado gracias a la penetración de inversión de las empresas transnacionales de ese país en las economías de México y Canadá; éste tipo de acuerdos ha sido denominado como “centro-radios”, en el cual Estados Unidos representa al centro, con dos radios comerciales, uno grande representado por Canadá y otro pequeño representado por México. Los dos últimos tienen tan poco comercio entre sí que resulta casi inexistente los vínculos directos, por eso se lleva a cabo por medio de E.U. El T.L.C.A.N. así representa un mercado de 356 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto de seis millones de dólares; sin embargo siempre la diferencia de economías se hará notar ya que los E.U. contará siempre con la mayor parte representativa (vemos que Estados Unidos representa el 70% del intercambio comercial mexicano, mientras que nuestro país es el tercer socio comercial de E.U. después de Canadá y Japón). El intercambio que se lleva a cabo es el siguiente: México principalmente proporciona alimentos y manufacturas ya que Canadá y Estados Unidos destinan mayor inversión al sector terciario de la economía lo que se traduce en mayor grado tecnológico de cada uno. Para el comercio mexicano el T.L.C.A.N un mayor grado de penetración de los productos mexicanos a los mercados del Norte.

⁴⁰ Gutiérrez Ma.Teresa experiencias de libre cambio Canadá, México y EE.UU: La integración de México a EE.UU y Canadá. p 217

Ahora bien el proceso que se llevó a cabo tras la negociación del T.L.C.A.N es el siguiente. Es en 1989 cuando se lleva a cabo la VII Reunión Binacional México-Estados Unidos en el cual se acuerda acelerar las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la Ronda Uruguay e iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión; así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos, para el mes de octubre de ese año se reúnen en Washington los entonces presidentes de México y Estados Unidos (C.Salinas de Gortari y George Bush respectivamente), para acordar la creación de un comité conjunto para la inversión y el comercio que identificara negocios entre ambos países.

En el mes de enero de 1990 durante la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá realizada en Ottawa, el Secretario mexicano de Comercio propone un Acuerdo Bilateral para impulsar el intercambio de ambos países; en Junio del mismo año se reiteran las posibilidades de contratar entre ambos países un Acuerdo de Libre Comercio que sirviera de promotor o impulsor del mejoramiento en las relaciones entre los países del norte, es en septiembre de ese año que George Bush solicita al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, la autorización formal para negociar el T.L.C.A.N según el procedimiento denominado Fast Track.

De manera simultánea en febrero de 1991 los gobiernos México, Canadá y Estados Unidos anuncian su decisión de realizar negociaciones trilaterales en pos de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte; en junio de ese año se comienza a trabajar formalmente en la Primera Reunión Ministerial realizada en Toronto Canadá. Para diciembre de ese año se lleva a cabo una Reunión en Campo David, Maryland entre el Pdte. Salinas y el Pdte. Bush para congeniar en una actitud que agilice las negociaciones del Acuerdo.

Durante la V Reunión Ministerial llevada a cabo en abril de 1992 en la ciudad de Montreal, donde se superan gran parte de las diferencias entre los tres países logrando acuerdos significativos en casi todos los rubros; para octubre de ese mismo año en San Antonio, Texas los representantes comerciales de los tres países firman el texto final del Tratado bajo la supervisión de los presidentes en curso de cada uno de los miembros. Es en el mes de noviembre que se realizan las elecciones presidenciales en Estados Unidos anunciando como

nuevo presidente de ese país al señor William Clinton; éste por su parte reitera su compromiso con el T.L.C.A.N pero condicionando al establecimiento de reformas para mejorar los aspectos laborales y ecológicos.

El año de 1993 es considerado como decisivo para confirmar y ratificar la firma del Tratado ya que para marzo Clinton cataloga al Acuerdo como un objetivo de primera importancia para la política comercial de su país, así durante la Primera Ronda de Negociaciones sobre los Acuerdos Paralelos realizados en Washington, se definen los principios básicos para las difusiones y el término de la agenda; es para abril de ese año que se reúnen en la Ciudad de México los negociadores en Jefe de los tres países para crear comisiones trinacionales sobre ambiente, derechos laborales y salvaguardias que funcionarán como organismos de consulta y no con carácter de supranacional. Así en ventaja se aprueba en mayo de 1993 en la Cámara Baja del Parlamento canadiense el Tratado con 140 votos a favor y 124 en contra, para completar en el mes de junio aprueba la Cámara Alta del Parlamento canadiense el T.L.C.A.N. En Washington en el mes de agosto se lleva a cabo la última ronda de negociaciones de los Acuerdos Paralelos. En México es en agosto de 1993 cuando se acuerda una vinculación en el aspecto laboral en cuanto al aumento de los salarios mínimos a la productividad. Canadá queda exento de sanciones comerciales México las acepta puesto que son no tradicionales en el caso de violaciones laborales y ambientales. Es para septiembre de ese año cuando de forma simultánea los tres presidentes firman los textos finales de los acuerdos paralelos del T.L.C.A.N, en el mes de noviembre de 1993 que el Senado de los Estados unidos aprueba el Tratado con 61 votos contra 38 en contra; así mismo el Senado mexicano lo aprueba con 56 votos contra 2.

El Tratado busca en sí cubrir seis objetivos principales:

- A) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre las partes.
- B) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- C) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

D) Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual .

E) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

F) Establecer lineamientos para la posterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Uno de los aspectos importantes dentro del Tratado es que no entraron en negociación los servicios de telegrafía, postales, satélites y petróleo (ésto es debido a que son considerados como parte importante para el desarrollo individual de la nación); otro es la instalación de una Comisión Tripartita de Solución de Controversias (estableciendo una lista de árbitros de los tres países para resolver el problema existente), la utilización de salvaguardas y la protección de la propiedad intelectual así como la aplicación de reglas de origen (éstas tienen por objeto reconocer los productos que pertenezcan a la región para recibir los beneficios preferenciales acordadas, exceptuando el comercio de productos avícolas y lácteos entre México y Canadá en el que ambos países conservan la facultad de establecer aranceles). Los niveles arancelarios que enfrentan los productos mexicanos en los mercados de Estados Unidos y Canadá se dispuso de un proceso de eliminación progresiva de todo arancel que afecte el flujo de las mercancías que sean considerados provenientes de la región de América del Norte conforme a lo dispuesto en el capítulo de "Reglas de Origen". El punto de referencia para establecer el proceso de desgravación fué fundamental en las tasas vigentes al primero de julio de 1991 incluyendo el Arancel General Preferencial de Canadá y el Sistema General de Preferencias de E.U; así vemos establecido en el artículo 302 que "ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente ni adoptar ningún arancel nuevo.

Todos los productos negociados quedarán exentos de arancel en un plazo máximo de cinco años (ésto difiere de acuerdo a lo establecido para cada producto); se establece en el artículo 302.2 del Tratado para cada producto un arancel base junto con los plazos especiales (y en su caso, las modalidades especiales de desgravación). Canadá y Estados Unidos tienen listas para los productos originarios de México; éste a su vez contempla en una lista, los periodos de desgravación para bienes originarios de Canadá y Estados Unidos.

Se estipularon cuatro categorías de desgravación arancelaria:

- a) Desgravación inmediata - Productos que a partir del primero de enero de 1994 estarán sujetos a un arancel cero.
- b) Desgravación en cinco etapas anuales iguales - La desgravación comienza el primero de enero de 1994 de tal forma que el producto quede libre de arancel el primero de enero del año 2003.
- c) Desgravación en quince etapas anuales iguales - La desgravación comienza el primero de enero de 1994 y quedará libre de arancel en el año 2008.
- d) Éste código de arancel indica los productos que al inicio de la negociación se encontraban libres de arancel por lo que éstas se consolidan a “cero” el primero de enero de 1994.

México tiene algunas asimetrías con sus asociados en referencia al nivel de desarrollo individual que tienen, esto es un factor que hizo un poco difícil la negociación del acuerdo sobre todo en el caso de desgravación arancelaria de los productos originarios de Canadá y Estados Unidos;⁴¹ sin embargo el proceso de desgravación en cuanto a insumos es más rápido para la producción y bienes de capital que para los bienes de consumo final, esto con el fin de incentivar a la competitividad de los productos mexicanos.

Respondiendo a las necesidades exigidas en el nuevo orden económico mundial se firma el T.L.C.A.N; sin embargo existe una gran polémica en cuanto a su funcionamiento ya que principalmente México lleva una gran desventaja por el grado de desarrollo menor comparado con el de sus socios (a pesar de eso el integrarse al Tratado México forma parte automáticamente al grupo de los países desarrollados que contradictoriamente nuestro país pierde por ésta razón algunas cláusulas necesarias para el apoyo a su desarrollo que se les es brindado únicamente a los países en vías de desarrollo como es el caso de la cláusula de la Nación más Favorecida).

⁴¹ Las asimetrías que en su momento hicieron un poco retardada la negociación se analizan en el capítulo tercero del presente trabajo de investigación.

Se hace necesario resaltar la cercanía geográfica (importante factor de integración) para con Estados Unidos (una de las potencias más poderosas económicamente del mundo), que además es el principal socio comercial y proveedor de insumos para nuestro país; con el Tratado se reafirma el apoyo casi incondicional hacia los Estados Unidos, manteniendo reglas claras y coherentes en su relación. Para Canadá y Estados Unidos el proceso de integración y acoplamiento de economías no ha sido muy difícil pues hablamos de dos economías similares y con relaciones cercanas compatibles.

Habría que resaltar el aumento en la relación de México para con Canadá ya que con la firma del Tratado su relación se comporta más flexible y abierta comercialmente (principalmente en cuanto a la entrada de productos mexicanos se refiere), ya que anteriormente el intercambio se hacía tomando como intermediario a los Estados Unidos es decir no era tan directa, relevante o significativa como ahora.

Internamente en nuestro país el proceso de integración ha sido muy criticada pues se considera contradictorio, esto debido a que el Tratado por una parte significa tener la oportunidad de acceder los productos mexicanos a mercados mas grandes con población de alto poder adquisitivo, además de crear una conciencia a sus empresas de trabajar con calidad para competir con eficiencia ante las grandes transnacionales que acaparan el comercio mundial, y por otro lado al inicio de la entrada en vigor del Tratado la empresa nacional no estaba preparada para competir con empresas grandes provocando así la quiebra de en su gran mayoría de las empresas medianas y pequeñas (esto no quiere decir que todas lleguen a caer algunas otras mediante asociaciones se han fortalecido y aprovechado para obtener beneficios).

1.2.5 CUENCA DEL PACÍFICO

A partir del crecimiento e importancia del fenómeno de la globalización el mundo comienza a reorganizarse alrededor de tres bloques económicos regionales principales: Norteamérica capitaneado por los Estados Unidos de América del Norte (complementado por

Canadá y México), la Unión Europea donde Alemania lleva la mas activa participación y el bloque Asia-Pacífico en el cual indiscutiblemente su líder es Japón.

Éste último bloque merece especial atención dado el grado de desarrollo emergido de las cenizas de la Segunda Guerra Mundial. Países como Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur pertenecientes a los llamados "Tigres Asiáticos", "Dragones" o "New Industrializing Countries" (NIC's, sus siglas en inglés); combinaron en las últimas décadas del Siglo XX sus modelos económicos con el fin de alcanzar su desarrollo tanto tecnológico como económico orientados principalmente hacia el exterior y que a nivel interno (como es el caso de Japón, Singapur y Corea del Sur) les permitió un desarrollo social reflejado en mejores niveles de vida a su población (principalmente esto fue plasmado en el poder adquisitivo y el aumento en el nivel de educación) y un rápido avance tecnológico. Contribuyendo por su parte con el proceso de integración en Asia y creada como foro regional de cooperación para promover el reparto de la ayuda norteamericana durante la Guerra Fría es la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) integrada por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia, Brunei y Vietnam, considerada una de las asociaciones mas importantes de la región.

Es interesante analizar cómo se ha llevado la globalización en Asia, su recuperación a lo largo de la posguerra, así como su implantación a nivel mundial como uno de los bloques económicos fuertes. Importante resulta el estudiar de manera especial a Japón ya que siendo el pilar del bloque asiático es también el país precursor del desarrollo en esa región.

Vemos entonces que el desarrollo japonés se deriva de un espíritu que no se da a vencer y que aprovecha al máximo los recursos disponibles (que en su mayoría son escasos), con conciencia en su población de hacer y perfeccionar las cosas con el fin de tener una superación constante en todos los campos de actividad. Cooperación entre gobierno-empresa-población fue una de las partes importantes de su desenvolvimiento, reflejado en una estrategia diseñada y dirigida por el Estado en estrecha alianza con el sector privado orientada fundamentalmente a la exportación.

Remontándonos a la década de los cuarenta vemos el término de la Segunda Guerra Mundial en la cual Japón en 1945 es derrotado por las fuerzas armadas comandadas por los Estados Unidos, quedando bajo tutela de los últimos. Japón para entonces queda devastado, reducido territorialmente y con un gran índice poblacional (esto debido a la repatriación de la población japonesa repartida en otros lugares del mundo tanto civiles como militares); los Estados Unidos implantan medidas constitucionales con el fin de reestructurar la industria y cultura japonesa (la idea principal de ello era someter al Japón para obtener la hegemonía en Asia, sirviendo éste como eje estratégico para la implantación de la economía capitalista en la región), implanta a su vez una ley antimonopolio para desintegrar toda intención de poder excesivo japonés (agrupaciones empresariales importantes desaparecieron tal es el caso de empresas como Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda), haciendo que los líderes japoneses colaborasen estrechamente con los norteamericanos.⁴²

Para 1949 y 1950 con las revoluciones en China y Corea respectivamente permite que Japón colabore completamente con los Estados Unidos (el interés de los últimos era tomar al Japón como base militar para contrarrestar el comunismo en la región) así en 1951 se firma en San Francisco un Tratado de Paz entre ambos que permite en 1952 firmar su independencia. Por otro lado el fruto de los gastos realizados por las tropas norteamericanas en el Japón durante las guerras antes mencionadas ocasionó un flujo de adquisiciones especiales que permitieron al Japón realizar importaciones para el desarrollo de su industria importadora de materias primas. Llegada la década de los cincuenta el gobierno japonés desarrolló un programa capitalista dirigida por el Estado, promoviendo a la inversión, estimulando a la empresa privada en fábricas y maquinaria, se impulsó fuertemente dentro de su política fiscal al ahorro interno, además de tomar en cuenta al mercado interno. Realizaron tanto el Ministerio de Comercio e Industrias Internacionales como el Ministerio de Finanzas un control en el acceso al capital que procuró que el dinero quedase en su país (esto se llevó a cabo por medio de un riguroso proceso de aprobación de créditos y control de la banca hacia la tasa de interés); la política monetaria estuvo abanderada por el mantenimiento del yen subvaluado. Por otro lado se permitió la explotación de las fuerzas de trabajo y fomentó el

⁴² J. Daniel Toledo Beltrán El Japón de la posguerra p 10

ahorro entre la población que destinó a la actividad productiva. En suma el gobierno y el sector privado actuaron como rectores de la sociedad y la economía japonesa.

En general, su política estuvo basada en la concentración de capital pero a nivel nacional, impulsando a la tecnología y a los contratos gubernamentales. Es necesario mencionar el trato que hubo hacia la pequeña y mediana empresa japonesa ya que a ésta se le impulsó haciéndola dependiente de los grandes grupos, además de apoyarlas con políticas de economía cerrada restringiendo la entrada o compra de productos de competencia americana, exigiéndole a su vez acrecentar su espíritu competidor (esto para que soportase la entrada de las empresas transnacionales norteamericanas); así también las actividades de las grandes empresas japonesas están sometidas por las anteriores ya que les sirven como proveedoras de materiales y/o consumidores y usuarios de sus productos. En Japón existen dos sectores industriales; un sector industrial básico formado por grandes empresas monopólicas que poseen tecnología avanzada y otro sector de industrias transformadoras secundarias formadas por muchas empresas medianas y pequeñas cuyo nivel de tecnología es bajo, por lo que podemos considerarlo como una relación estratégicamente complementaria.

Los japoneses fueron perfeccionando la tecnología extranjera para explotarla a su beneficio, esto lo realizaron en gran parte con la compra de patentes tecnológicas realizadas en las áreas donde Japón pudiera ser un competidor sin igual, tal fue el caso de la siderurgia, la petroquímica, la electrónica y la industria automotriz (esto se ve reflejado en gran parte en productos que han sido exitosos como los aparatos eléctricos, automóviles, memorias de galio para computadoras, etc); así también la recuperación de los grandes consorcios y ahora convertidos como gigantes de la industria tal es el ejemplo de la empresa Toyota en el área automotriz, FANUC en la robótica, Matsushita y Mitsubishi (principalmente) en el área de la electrónica entre otras. Si bien es cierto la transformación japonesa tiene dos etapas una que va de 1952 a 1970, sustentada en la inversión privada con apoyo externo y ahorro interno; y la segunda de 1971 a nuestros días basada en la promoción a la exportación masiva al exterior.⁴³

⁴³ Ma Antonieta Benejam La Cuenca del Pacífico, E.U. y la Nueva Hegemonía Mundial, pp. 24

Los nipones así son considerados en la década de los noventa como uno de los principales inversionistas mundiales, esto le otorgó un alto grado de competitividad internacional, obteniendo un superávit en su balanza de pagos reflejado en una sólida posición financiera. A pesar de la grandeza en el desarrollo japonés hay que resaltar una debilidad que es su dependencia a los mercados de exportación que los convierte a su vez en un país proteccionista impidiendo el libre flujo de mercancías.

De la experiencia japonesa se derivan los desarrollos de la mayoría de los países asiáticos. En el caso de Corea del Sur se utilizó en un principio un desarrollo predominantemente en los bienes de la industria ligera, con uso intensivo de mano de obra; al paso del tiempo se derivó de ello a la preponderancia de los productos químicos y bienes de capital (como acero, construcciones navales, electrodomésticos, automóviles, etc). Éste país considera a la exportación como motor de su crecimiento económico que primeramente llevó a su cargo el gobierno y que al paso de los años y de manera progresiva la fué ajustando al sector privado para que dependiera ya de éste; ésto lo llevó a cabo durante la década de los sesenta y setenta por medio de subsidios financieros a los exportadores, estímulos fiscales, maximización de la concentración de capital creando con ello monopolios (que hasta la fecha dominan la producción y la actividad económica). La idea surcoreana es la de orientar su base de producción hacia bienes de mayor valor agregado, convirtiendo a la empresa mediana y pequeña a cumplir como proveedores y canales de venta de los grandes negocios. Ejemplos pueden citarse al grupo Samsung (que actualmente canaliza sus fondos también a la industria aeroespacial, de computadoras, telecomunicaciones, etc) o la empresa Daewoo que favorece a la manufactura de partes de autos, robótica y los servicios financieros.

Taiwan basó su desarrollo en la promoción de la industria manufacturera y tecnológica, promoviendo a la inversión tanto pública como privada, convirtiéndose en nuestros días en un centro financiero y comercial de carácter abierto e internacional. Éste país implantó un sistema duro y autoritario con un gobierno capaz de controlar toda la administración del país, al sector público se le tomó como inductor de la actividad industrial, el desarrollo de la tecnología y la calidad de los servicios; implantó medidas como la rebaja de aranceles, la

reducción de los costos tanto de mano de obra como de producción proporcionando con ello un desarrollo en la planta productiva (esto se tomó como una medida proteccionista estratégica para desarrollar al sector textil y de la electrónica), facilitó a su vez los flujos de capital y ofreció mayores incentivos a la inversión extranjera. Es a partir de la década de los setenta, cuando Taiwán comienza a registrar un superávit en su economía; sin embargo hay que señalar que dicho superávit depende en un alto grado del mercado norteamericano y que es deficitario en relación con Japón.

La posición geográfica de Hong Kong es un punto a su favor para entender su desarrollo puesto que es considerado como la puerta de entrada al sureste asiático. Durante el colonialismo británico en ese país se aplicó un capitalismo clásico (es decir que todo quedó en manos de organizaciones civiles y hombres de negocios) lo que provocó la creación de una economía liberal abanderado por la libre empresa que establecía el comportamiento del mercado y las reglas a seguir. La falta de territorio en Hong Kong (que en consecuencia no facilitaba un desarrollo de la industria agricultora) impulsó el crecimiento de la industria ligera, instalando con ello plantas maquiladoras que produjeron ropa y accesorios, así también la industria del plástico se desarrolló a la par de los anteriores de ahí comenzó a impulsarse el desarrollo para posteriormente dar paso a la industria de la electrónica, convirtiéndose en la actualidad como un gran centro financiero y de comercio además de ser considerado *importante centro turístico para la región, generando a su vez ingresos elevados con el transporte y la reexportación (hablamos de la industria de la maquila)*. En la actualidad Hong Kong se enfrenta al problema de reordenamiento y readaptación en sus intereses y administración por su anexión a China ya que éste ha propiciado incertidumbre en su futuro a pesar de que China ha reiterado su compromiso por respetar el modelo capitalista de éste; las consecuencias no se hicieron esperar y Hong Kong ha registrado ya una baja y un freno a la inversión que provocó un efecto dominó en las bolsas de valores de todo el mundo (recordemos que Hong Kong es considerado uno de los centros de manejo bursátil más importante a nivel mundial).

Singapur en la década de los sesenta ya lograda su independencia basó su crecimiento económico en incentivar la actividad portuaria aplicando un modelo de sustitución de importaciones; una década mas tarde el gobierno aplicó una intensa y disciplinada actividad en el trabajo de la población especializándose en la industria del ensamblaje, al desarrollo a su vez de la industria maquiladora y a la alta tecnología, permitiéndole con ello una década mas tarde contar con una sólida infraestructura en telecomunicaciones que le permiten prestar toda clase de servicios financieros y comerciales. el rápido desarrollo alcanzado a mitad de la década de los ochenta causó que los sueldos superaran a la productividad obligando al gobierno a revaluar el dólar de Singapur, congelar salarios y suspender el impuesto. Recuperados una década mas tarde éste país aplica un modelo de país inteligente basado en una alta tecnología, el comercio y los servicios apoyado por una amplia infraestructura; proyectándose como un país exportador de inteligencia y estrategia tanto industrial como comercial; estratégicamente ha asegurado para con sus vecinos un plan de intercambio (es decir polos industriales) en los cuales Singapur impulsa actividades financieras y turísticas hacia ellos obteniendo de los mismos el suministro de recursos básicos de los que carece (principalmente agua).

El desarrollo de la economía China fue el siguiente primero en la década de los setenta. China se dio cuenta de su potencialidad económica complementaria al desarrollo de los países de la Cuenca del Pacífico y los capitalistas de Occidente; esto implicó la liberalización del comercio, la apertura de fronteras y la instalación de empresas privadas, se desreguló al sector agrario (ésto permitió retener beneficios haciendo florecer en consecuencia al sector agrícola, registrando un crecimiento de pequeñas empresas en los mercados y aldeas rurales), debemos considerar sin embargo que ésto siempre se llevó a cabo bajo un esquema político rígidamente centralizado y autoritario. En la década de los ochenta se crea un Sistema de Responsabilidad de las Empresas en el cual se establecía un régimen dual de precios que en 1986 fue abolido, implantando sólo a un impuesto para beneficio de la sociedad, el objetivo fue entonces atraer la inversión extranjera y exponer a sectores de la economía a la competencia exterior logrando un acceso a las nuevas tecnologías y mercados, desarrollando con ello una base fuerte en bienes de capital, ingeniería y mano de obra calificada; uno de los

métodos utilizados para su desarrollo fue el de absorber importaciones tecnológicas avanzadas para eventualmente reproducirlas y desarrollarlas por sí mismas.

La República Popular China tiene gran importancia para el sostenimiento y desarrollo de los NIC's ya que indirecta o directamente dependen de su mercado (China representa el mercado más grande del mundo), aunado a ello Hong Kong uno de los tigres asiáticos en 1997 fue anexado a China; es importante resaltar que China cuenta con un gran territorio, vasto en recursos naturales indispensable para países como Japón; además gran parte de la población China durante el siglo XIX emigró a estados cercanos por lo que parte de las empresas e inversiones de países como Singapur, Malasia, Indonesia y Filipinas pertenecen a las comunidades chinas establecidas en esos países.

Siguiendo con el proceso de agrupación en el área Asia-Pacífico tenemos una asociación importante que es la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) que fué firmada en 1967 e integrada por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia, Brunei (adherido en 1987) y Vietnam (integrado en 1995); la asociación se llevó a cabo con la intención de encontrar el crecimiento económico, el progreso de social, la paz en la región (ésto principalmente por el conflicto bélico en Vietnam), la estabilidad regional y la cooperación económica. Para 1992 se crea un Acuerdo de Libre Comercio dentro de la asociación consolidándose como el epicentro para la integración de la región.

El desarrollo que se ofrece para los países integrantes es de vital importancia por ejemplo, para Singapur éste representa el aumento estratégicamente de su mercado y la madurez de su aparato productivo (especialmente con los servicios); Malasia por su parte presenta barreras arancelarias bajas, un sistema económico y financiero liberalizado y un programa de atracción de inversión que se propone atractivo a los intereses externos; Tailandia ha basado su crecimiento en la inversión extranjera y dispone de uno de los sectores industriales mas grandes de la región a pesar de contar con los aranceles más elevados de la región; Indonesia se ha visto retrasada por la implantación de un modelo de sustitución de importaciones que lleva a cabo y problemas como la mala distribución del ingreso se han dado; Filipinas tampoco ha podido desarrollar su economía, sin embargo el pertenecer al acuerdo da la

posibilidad de poder desenvolverse; Brunei cuenta principalmente con la exportación de gas natural y petróleo lo que significa un apoyo para la diversificación de su mercado al asociarse con sus vecinos; el mercado vietnamita impulsa a la inversión extranjera como ayuda para la reordenación de su economía aún débil. A pesar de que la mayoría de los países pertenecientes a la ANSEA sufren de graves problemas en sus economías que deben resolver y estabilizar (principalmente en la industria), forman una región relativamente autosuficiente pues cuentan con economías complementarias teniendo a los Estados Unidos como segundo mercado de exportación.

El impresionante desarrollo logrado por el bloque Asia-Pacífico es debido al aprovechamiento de sus ventajas históricas, Estados Unidos con su propósito de contener el comunismo en la posguerra los impulsó con tecnología, inversiones y contratos de producción a aplicar medidas neoliberales coordinadas y bien planteadas (con objetivos similares cada una) para crear las estructuras económicas y sociales necesarias para alcanzar el crecimiento. En la actualidad Estados Unidos es el uno de los principales socios comerciales de la región y la apertura de su mercado es preponderante para ellos puesto que lograría reducir el déficit norteamericano; sin embargo no es conveniente para Japón (principalmente) puesto que ese déficit norteamericano es el superávit japonés.

Japón reconoce a México como una posible plataforma de exportación masiva hacia Estados Unidos por lo que en los últimos años ha incrementado su inversión directa para maquiladoras en la frontera norte y sus contactos políticos y económicos para con nuestro país; sin embargo la inclusión de México al TLCAN retrasan las expectativas japonesas pues la hegemonía norteamericana en la región se hace muy recalcada. México ha demostrado un interés por diversificar sus contactos a nivel mundial por ello ha mostrado gran interés por la región asiática aunque manteniéndose al margen de su relación para con Estados Unidos. Por su parte la Unión Europea ha expresado lo importante que es el relacionarse con la región Asia-Pacífico ya que es preponderante para la competitividad y el dinamismo del proceso de globalización.

CAPITULO 2. LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Inicio de la Unión Europea (1947-1958)

Los países que integran el continente europeo, a lo largo de la historia han demostrado ser parte importante en los procesos transformadores del orden mundial, y las últimas décadas no han dejado de ser la excepción puesto que son protagonistas de la implantación de un Nuevo Orden Mundial (contemplado en ello el factor económico y financiero principalmente), en la cual son aplicadas en las economías del área medidas de interdependencia, cooperación y complementariedad en su manejo tanto económico, político y social, sin que ninguno de los países miembros sea considerado con poder único y hegemónico sobre los demás; hablamos entonces de la Unión Europea constituida en Enero de 1993 basado en los estatutos del Tratado de Maastricht, sin duda uno de los mas importantes ejemplos de integración económica en el mundo, reflejado en el apoyo y responsabilidad recíproca existente entre los países firmantes para lograr un equilibrio en los acuerdos respectivos a la misma.

El aspecto geográfico dentro de la globalización es uno de los más importantes puntos para su aplicación; Europa entonces juega diferentes papeles tanto de control (esto para lograr la estabilidad mundial) como de ayuda para aquellos países vecinos que lo necesiten. Vemos entonces que por su ubicación la Unión Europea en su lado Este tiene países vecinos que encuentran en ella una tabla de salvación a sus difíciles problemas internos (principalmente son contradicciones sociales provocadas por los difíciles procesos de reformas económicas aplicadas de forma acelerada con el fin de alcanzar de manera pronta un desarrollo estable); hacia el Oeste se encuentran los Estados Unidos de Norteamérica (representante del Tratado de Libre Comercio de América del Norte) con el que sostiene lazos histórico-culturales-económicos por una parte fuertes y por otra también dependientes; al Sur se encuentran países en su mayoría en vías de desarrollo, que buscan en la Unión Europea un interlocutor que les ayude e impulse en su afán por conseguir un desarrollo basado en la cooperación mundial, obteniendo de ello mayor participación en el mercado mundial.

De alguna manera el éxito de la Unión Europea se ha llevado a cabo en la agrupación de sus pueblos, mostrándoles que el interés propio es significado de un interés común; creando estructuras de comercio e inversión, benéficas internamente (es decir para interés de sus propios pueblos en cuanto al incrementar su mercado e inversión) y externas (para con el resto del mundo).

La constitución del Tratado de Maastrich se ha logrado con más de cuatro décadas de trabajo comunitario de entre sus quince miembros (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Austria, Grecia, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia, denominados también el Grupo de los Quince) iniciadas desde el 9 de Mayo de 1950 cuando el entonces ministro francés de Asuntos Exteriores, Robert Schuman da a conocer la primera propuesta para la construcción de unas Europa unida (conocida como "Declaración Schuman") proponiendo en ella los métodos y metas para integrar las industrias del carbón y del acero de la Europa Occidental. Primeramente se llevó a cabo una competencia entre los países miembros a la par de la aplicación de políticas liberalizadoras (eliminación de fronteras y un afán por mantener algún avance tecnológico) que posteriormente los hicieron convertirse en líderes de algunos sectores estratégicos.

La meta estratégica de la Unión Europea es manejar una industria más competitiva ante la competencia con los bloques americano (TLCAN) y el área Asia-Pacífico (comandados por Japón), además de cancelar obstáculos internos (como barreras arancelarias, sistemas fiscales, entre otras leyes para facilitar el establecimiento y desarrollo de las empresas); el concepto para definir a la Unión Europea queda resumido en palabras de Rafael Castellot Rafful quien dice "Que el mercado europeo ha sido concebido con el propósito fundamental de buscar el bienestar de la comunidad y preparar a la región para enfrentar los desafíos económicos del Nuevo Orden Económico y Financiero Internacional con miras al Siglo XXI".⁴⁴

⁴⁴ Rafael Castellot Rafful La Unión Europea. Una Experiencia de Integración Regional p. XV

La principal característica por la que se llevó a cabo un pensamiento de agrupación entre los países europeos, fué el término de la Segunda Guerra Mundial (mitad de la década de los cuarenta) donde la posguerra estuvo definida por un bipolarismo (o confrontación este-oeste) ubicando dos potencias mundiales (Estados Unidos con su método capitalista y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas abanderando el sistema socialista), utilizando a las demás regiones del mundo como escenarios para aplicar cada uno a su manera e intereses propios su modelo económico-social. Así la primera agrupación regional se llevó a cabo en Europa, donde el pensamiento de éstos fue el de convertirse en actores del orden mundial.

El restablecimiento europeo (recordemos que Europa fué una de las partes más afectadas al término de la segunda gran conflagración mundial) se debió primeramente a la ayuda de los Estados Unidos, ésto se llevó a cabo con dos propósitos; uno para consolidarse como un interlocutor económico para garantizar la expansión del capitalismo en la región (creyendo erróneamente que los europeos serían pasivos a seguir sus políticas implantadas, el ejemplo claro estuvo en la implantación del Plan Marshall de reconstrucción para Europa) y otro crear una región capaz de crear un muro contenedor al comunismo.

A medida que iban disminuyendo los rezagos de la guerra se comienza a tener la inquietud de colaborar entre sí reuniendo fuerzas a manera de contrarrestar la seguridad en la región por lo que se crea la Comunidad Europea de Defensa (CED) comandados por Francia, la cual no tuvo gran resultado, sin embargo heredó su propósito a la Unión Europea Occidental (UEO) creada en 1948 la cual tuvo como característica la institucionalización formal de agrupar países europeos interesados en la defensa colectiva.⁴⁵

La Constitución del Plan Marshall administrado por la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) llevaba implícita la creación de un área de Libre Comercio que según Paul Houffman contaba en la década de los cuarenta con un mercado de 270

⁴⁵ Habrá de recalcar que la UEO fué únicamente para Europa y su aportación ayudó a controlar algunas conflagraciones internas (refiriéndome conflictos propios de la zona), sin compararla con la Organización del Tratado del Atlántico Norte ya que ésta se ubicó principalmente a la contención del comunismo en la región

millones de personas ⁴⁶; el proyecto se desvaneció por las diferencias latentes principalmente entre Francia y la Gran Bretaña, ya que la primera siempre ha ejercido cierta influencia dentro de Europa y después de la guerra pudo desenvolverse políticamente dentro de la región europea, a la Gran Bretaña le costó un poco más de trabajo el sobreponerse puesto que los productores estadounidenses ocupaban ya su mercado y sus regiones de influencia (sobre todo en Medio Oriente), además de que marítimamente hubo de aliarse con los Estados Unidos, posteriormente aunado a ello en la década de los cincuenta se le agregó la independencia de colonias británicas como la India, Pakistán y Sri Lanka por lo que su visión ya fue el enfocarse hacia sus vecinos europeos.

Así en 1944 se inicia la integración económica europea dando origen al BENELUX integrado por Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos, esto con el fin de fijar las tasas de cambio entre las divisas de sus miembros, así como las consultas previas al movimiento de los capitales. Éste resulta ser el antecedente inmediato para la firma en 1952 del Tratado de París que dio paso a la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) integrada por Bélgica, la República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos (Holanda), el motivo principal era crear un plan que uniera por una parte la producción de carbón, acero, chatarra y hierro de los mayores productores como lo eran Francia y la República Federal Alemana haciéndose extensivo hacia los demás miembros y por otra parte la de crear una opción para cuestionar de forma común los sectores económicos con mayores problemas para así dar paso a la reconstrucción de la posguerra. La CECA se inspiró para su creación en los planteamientos hechos por estadistas europeos de entre los que destacan Monnet y Schuman; sin embargo a pesar de haberse acordado un plan sectorial de desgravación éste no se hacía extensivo a eliminar barreras comerciales en otros rubros.

Internacionalmente las Guerras de Corea, la crisis en el Canal de Suez y de Hungría así como el fracaso de la Comunidad Europea de Defensa provocan que en la Europa de esa época agilice la tramitación por concretar un acuerdo que integre los intereses mutuos de cooperación entre los miembros de la CECA.

⁴⁶ Ma Cristina Rosas México ante los procesos de regionalización en el mundo p 25

Paul Spaak (quien en ese momento se ejercía como ministro de asuntos exteriores de Bélgica) estudiando el éxito logrado por la CECA, comienza a estudiar las posibilidades de completar una negociación que reflejara la intención de completar un acuerdo europeo más universal, esto se llega a realizar bajo el apoyo de un comité especial (encabezado por él mismo) el cual en los años de 1956 y 1957 se suscriben dos tratados en la Ciudad de Roma (denominados también Tratados de Roma) con fecha de entrar en vigor para el año de 1958, éstos dos tratados son la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o conocida también como EURATOM).

A la Comunidad Económica Europea, la Comunidad Europea de la Energía Atómica y la Comunidad Europea del Carbón y del Acero se les denominó en su conjunto como Comunidades Europeas; que posteriormente fueron llamadas Comunidad Económica Europea con sede en Bruselas, el cual tendría como papel a desempeñar el establecimiento de una autoridad supranacional; reuniendo para ello una parte de la soberanía de cada uno de los miembros, es decir que tenía la facultad de tener a su mando una porción del poder ejecutivo, legislativo y judicial de cada uno de los miembros.

El Tratado de Roma a su vez tenía como preponderancia la consolidación de un mercado común por lo que se implementaron acciones como:

- La supresión de obstáculos al comercio de entre los contratantes.
- El establecimiento de un arancel externo común (implementado en tres etapas para un período de doce años que abarcaba de 1958 a 1970).
- Defender la competencia intracomunitaria.
- Adoptar una política comercial común frente a terceros países.
- Fijar políticas comunes en sectores como la agricultura y los transportes.
- Coordinar las políticas económicas evitando los desequilibrios en sus balanzas de pagos.

- Buscar una asociación con países que marítimamente tengan alguna vecindad con Europa (esto con el propósito de restablecer contacto principalmente con excolonias británicas en Oriente).

- Como punto importante es la creación del Banco Europeo de Inversiones (BEI).

- Particularmente en el sector agrícola se creó un sistema de financiamiento llevado a cabo por el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA).

Un rubro que merece atención especial es el de la agricultura ya que los miembros europeos presentaban una gran complejidad en sus políticas agrícolas individuales por lo que en 1958 se llevó a cabo la Conferencia de Stresa la cual daría lugar al Plan Mansholt, en él se establecieron las reglas de competencia, el reglamento financiero y los precios mínimos a seguir, todos éstos planteamientos fueron aplicados al 90% de la producción agrícola comunitaria.

Para cumplir completamente con la construcción de un área comercialmente libre hubieron de ser abolidos la mayoría de los obstáculos para el movimiento libre de los factores de la producción, nos referimos al tránsito libre de trabajadores, servicios y capitales así como la eliminación de tarifas aduaneras (imponiendo una tarifa única con relación a los demás países). Para llevar a cabo el desarrollo del proceso integracionista de manera limpia y estable, se implementaron una serie de lineamientos dentro de la Comunidad con el propósito de regir con formas claras las inquietudes y propuestas convenientes a los Estados integrantes de la Unión, tanto individualmente como por región todo ello tiene la característica de realizarse bajo condiciones de común acuerdo de entre los miembros, la implantación de representaciones con carácter jurídico son los Organismos denominados como Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea, Tribunal de Justicia, Comisión Europea, Consejo Europeo, Tribunal de Cuentas, entre otros; éstos son considerados como las bases de la Unión Europea, los cuales durante el proceso de unificación cada vez más compleja han sido poco a poco modificados y adaptados a las circunstancias y necesidades de cada época.

2.2 Estructura de la Comunidad Económica Europea

2.2.1 Miembros de la Comunidad Económica Europea

Sin duda la parte importante del Acuerdo Europeo son los países miembros, la inquietud en un principio por brindarse ayuda y protección (recordemos su devastadora experiencia durante la Segunda Guerra Mundial) los llevó a construir poco a poco la fundación de una idea que combinara los factores importantes para el desarrollo de sus naciones; acostumbrados siempre al trato de potencias regidoras en el escenario mundial (principalmente es el caso de la Gran Bretaña, Francia y Alemania) no quisieron quedarse como observadores en el proceso histórico. Con base en ello que durante el transcurso de la posguerra bipolar (capitalismo-comunismo) se crea la Unión Económica de Bélgica, Holanda y Luxemburgo en 1944 (conocida como BENELUX), al que posteriormente en el año de 1952 se crea la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) con la anexión de Francia, Alemania Federal e Italia; hacia 1959 Noruega, Finlandia, Suecia, Suiza, Islandia, Austria y Liechtenstein conforman la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC); poco a poco fueron dándose cuenta de la fuerza que iban obteniendo y de la cada vez menor dependencia norteamericana por lo que de 1958 a 1993 se integran a los ya establecidos los países siguientes: Dinamarca (se integra en 1973), Grecia (se integra en 1980), Alemania ya unificada en la década de los noventa, España, Portugal (éstos últimos dos se integran en 1986), Irlanda y Reino Unido (así mismo éstos dos últimos se integraron en 1973) formando a la Comunidad Económica Europea; que finalmente para 1993 unidos en un Espacio Económico Europeo queda establecida la Europa de los quince (con la integración en 1995 de Austria, Suecia y Finlandia) con la asociación de los países miembros de la CEE y la AELC (con la excepción de Holanda debido a la decisión de un no obtenido en un referéndum nacional, no obstante tiene un tratado de Libre Comercio con los miembros de la Unión al igual que Suiza para conservar su fama de neutralidad y manteniendo así su soberanía).

Cada miembro ha empleado diferentes estrategias para adaptar sus sistemas internos de manera que se formen accesibles a los procesos integracionistas. Es importante el señalar a

los gastos fiscales individuales ya que éstos fueron tomados como instrumentos de política regional (principalmente en la década los ochenta), y aunque su aplicación ya en los años noventa siguen algunos países aplicándola (Bélgica, Francia, Alemania, Italia y Grecia) se mantienen con una fecha específica para su abolición. Por lo que se hace necesario el analizar a los miembros de manera individual y actualizada.

ALEMANIA

Teniendo como nombre oficial el de República Federal de Alemania con Berlín como ciudad capital, concebido en el año de 1989 después de un proceso de tres años de negociaciones para aceptar de ambas partes la reunificación (tanto de la República Federal Alemana como la República Democrática Alemana), cuenta ahora con una extensión territorial de 356,711 Km² teniendo como frontera al norte con Dinamarca, hacia el sur con Suiza y Austria, para el este tiene a la República Checa, y hacia el oeste colinda con Holanda, Bélgica, Luxemburgo y Francia.

Socialmente predomina el Alemán como idioma oficial; económicamente se tiene al Marco Alemán como moneda regidora de su sistema financiero y cuenta con varios sectores económicos importantes como son la producción agropecuaria de ganado porcino, vacuno, ovino y menor; la producción agropecuaria se especializa en la cebada, remolacha, trigo, avena, papa y centeno; así mismo dentro de la minería se tiene a la hulla de carbón y sal; los recursos forestales son aprovechables y procesados el hierro, zinc, plomo, cobre y potasio; la industria se basa en la producción de maquinaria, eléctrica, electrónica, química, automotriz y alimenticia; de entre los servicios resaltan los transportes, la electricidad y comunicación éstas pueden ser tanto paraestatales como privadas.

Alemania cuenta con cuatro principales tipos de incentivos en la década de los ochenta a su desarrollo nombrados a continuación:

- Subvención de capital. Éste incentivo es administrado automáticamente y puede obtenerlo a manera de bonificación fiscal; de entre los sectores interesados estaban la minería y las manufacturas, los sectores principales estaban el turismo y los servicios.

- **Amortización acelerada.** Se concede a la inversión y consiste en un aplazamiento del pago de impuestos sobre la renta y las sociedades y los sectores agricultor, forestal, de pesca, minera, manufacturas, construcción y servicios públicos; siempre y cuando éstos proyectos sean viables.

- **Subvención a la inversión.** Principalmente éste incentivo va dirigido al sector manufacturero y el turístico en menor medida, así como del sector servicios como venta por correo, importaciones y exportaciones, compañías de seguros, publicaciones, software, entre otros; el incentivo varía de acuerdo a la localización del proyecto pues no son aceptables en caso de ampliación, racionalización básica y reorganización, se puede recalcar que si es elegible en la adquisición de terrenos.

- **Préstamos regional a bajo interés.** Para tener acceso a éste incentivo se debe contar con una empresa pequeña o mediana dirigida a la obtención de beneficios en zonas estratégicas para el gobierno federal; el proyecto no debe contar con ningún otro tipo de incentivo, el incentivo se lleva a cabo para la adquisición de activos nuevos de capital fijo para la empresa (dentro de ella no se cuenta la adquisición de activos de segunda mano, activos circulantes, terrenos), suelen tener interés la creación de nuevas empresas, su ampliación siempre y cuando asegure la creación de empleos, la racionalización, la reorganización, la modernización y el cambio de localización.

BÉLGICA

Bélgica teniendo como capital a la ciudad de Bruselas, desde finales del siglo XIX el modelo social belga ha sido estable, de entre sus características principales es su situación geográfica (con una extensión territorial de 30,513 Km² colinda al norte con Francia, al este con Luxemburgo, al Sur con Francia y al oeste con Alemania) ésta la ha llevado a ser parte importante en los procesos de influencia europea (vemos que es uno de los fundadores en la idea integracionista europea) que incluso se ve reflejado en los idiomas oficiales del país que son el flamenco, el francés y el alemán; la moneda que se maneja en el país belga es el Franco Belga (aceptando ahora todas las monedas pertenecientes a los países miembros de la Unión además de la aceptación del dólar americano). Los sectores económicos en los que se

especializan los belgas son la agricultura ésta se encuentra representada en un 70% por parte del sector agropecuario y un 27% en lo que respecta al sector agrícola; en la minería se especializa en la producción de hulla de carbón, en la industria se producen diamantes, ensamblaje de autos, textiles, ladrilleras, madera, piel, productos alimenticios, cemento y vidrio, en el área de la química el país belga se especializa en el procesamiento de metales ferrosos; para el sector de los servicios éstos son representativos en las comunicaciones y los transportes principalmente.

A partir de la década de los ochenta Bélgica componía su sistema económico en las siguientes características:

- Incentivos a Subvenciones de interés, o de capital. Éstos de alguna manera son opcionales puesto que no incluyen a todos los productos; sin embargo de entre su mayoría cabe resaltar a los sectores de la minería, manufacturas, sectores artesanales y empresas comerciales del sector de los servicios como son el comercio, turismo, asesoramiento directivo y técnico e investigación y desarrollo; dentro del sector agrícola las explotaciones forestales y pesca basan los incentivos en el Programa del Fondo de Investigación Agrícola.
- Socialmente se toman en cuenta la exención al impuesto sobre bienes inmuebles, contratos de desarrollo y ayudas a la formación profesional favoreciendo con ello al planteamiento de regiones designadas.
- Hacia la empresa se establecieron proyectos de características como ampliación, racionalización, reorganización, modernización, así como cambio de localización (en éste paso se toman en cuenta factores como el nivel de paro y nivel de renta por persona, el empleo, la estructura industrial, los cambios migratorios, etc; es decir en base al Producto Interno Bruto regional.
- Las inversiones son enfocadas principalmente a realizar terrenos, infraestructura, edificios, planta y maquinaria.

DINAMARCA

Dinamarca no cuenta con un territorio vasto en materias primas (los hallazgos de petróleo y gas natural que se encuentran en la parte danesa del Mar del Norte aún no han sido del todo explotados); sin embargo la calidad de su población tecnológicamente hablando se encuentra de entre las principales del mundo. Dinamarca con Copenhage como capital, cuenta con un territorio de 43,069 Km², teniendo al Mar de Skagerrak al norte, al sur con Alemania, al este con el Mar de Kattregat y el Báltico y hacia el oeste con el Mar del Norte, además al Reino de Dinamarca le pertenece la isla más grande del mundo en el Ártico, hablamos de Groenlandia, y las Islas Ferøe, un pequeño archipiélago de las Islas del Norte.

Económicamente Dinamarca está formada de empresas de tamaño mediana y pequeña que en ocasiones llegan a fusionarse con el propósito de ofrecer un sistema determinado de interés para el extranjero; dentro del sistema empresarial danés se permiten las sociedades anónimas basando su pensamiento empresarial en la fundación de empresas con un sólo dueño (es decir comenzar con sus propios ahorros) y si posteriormente el negocio es rentable éste puede ser agrandado por medio de asociaciones con empresas de diversos niveles. Éste país a través de su historia hubo de ser dependiente de la agricultura desarrollando su industria primaria siendo entonces reconocido hasta la fecha como importante exportador mundial de tocino y conservas de carnes; así mismo cuenta con su gran proporción hacia la zona marítima contando con una notable flota mercante, así como con una grande y razonable industria pesquera; a pesar de sus pocos recursos naturales éste país se ha basado por ejemplo en el desarrollo de la industria produciendo desde el sector agropecuario con la producción de leche, ganado bovino, pesca y piscicultura, en la minería destacan las industrias como el carbón, el uranio, el hierro y el plomo; productos como muebles, cervecera artesanal, juguetes, el sector eléctrico, los textiles, la química; en cuanto a los servicios nos referimos se encuentran los transportes, la energía, el turismo, los correos y las telecomunicaciones financieras y de seguros, así como la asesoría en el empleo de la construcción (principalmente para ayuda de los países con alto índice de poblacional), la investigación en aparatos electrónicos para beneficio de la investigación espacial ha sido uno

de los impulsos mas importantes para la población danesa, estando pues de entre los principales países en los campos de la biotecnología y la recombinación genética.

Los incentivos regionales que ha empleado éste país a partir de la década de los años ochenta han sido los siguientes:

- Prestamos a empresas con intereses bajos. En ellos no hay carencia de intereses cubriendo un máximo del 90% de la inversión y descontando cualquier subvención de capital que hubiese contraído; los proyectos son previamente seleccionados (en cuanto a creación, ampliación o cambio de localización de las empresas se refiere). Principalmente éstas se llevan a cabo en el sector de las manufacturas (para infraestructura, edificios, planta o maquinaria y vehículos de las instalaciones), en el sector turismo para la industria hotelera y en actividades relacionadas con el transporte.

- Subvenciones a la inversión. Dependiendo a la importancia del proyecto para beneficio de las Regiones de Desarrollo Especial (así denominadas por el bajo grado de desarrollo que presentan) el cargo de la dotación se efectúa con cargo a los presupuestos de la nación; en cierta medida la inversión se hace en proyectos grandes como son la construcción de hoteles y los transportes y las manufacturas.

- Préstamos a municipios con bajo interés. Aquí se comprometen en invertir en renta o compra en terrenos, infraestructura y edificaciones para el desarrollo de proyectos manufactureros y servicios para la producción industrial

- Subvención al desarrollo regional. Se trata de un incentivo administrativo discrecional que se otorga en función de los proyectos presentados.

ESPAÑA

España con Madrid como capital cuenta con una proporción territorial de 504,750 Km² colindando en el norte con el país francés y el Océano Atlántico al sur con el Mar Mediterráneo, Gibraltar, Estrecho de Gibraltar y el Océano Atlántico; al este con el Mar Mediterráneo y al Oeste con Portugal y el Océano Atlántico.

Socialmente tiene al idioma español como lengua oficial y a la peseta como moneda regidora de su economía; de entre los sectores económicos más importantes de entre el sector agrícola están los cítricos, los aceites de oliva, los vegetales, los vinos y uvas pasas, hortalizas, cereales y cultivos forrajeros; la minería se desarrolla la industria del hierro, pirita, sales potásicas y carbón; de entre los recursos forestales se encuentran las coníferas, chopos, castaño, nogal, roble, alcornoque (corcho), encinas y eucalipto; la industria se caracteriza por los altos hornos de acero, bienes de equipo, astilleros, motores de vehículos, cemento, herramientas, producción de energía, textiles, cerámica, transporte, calzado, electricidad y comunicación, destacadamente cuenta con una amplia infraestructura turística con servicios de traducción e interpretación, transporte, electricidad y comunicación.

El sistema de incentivos españoles se divide en cuatro proporciones divididas tres áreas de desarrollo regional fijadas en base a lo prescrito en el acuerdo de la Comunidad (se basan en la ley 50/1985 impuesta el 23 de diciembre del mismo año); los proyectos son dirigidos a áreas como la industria manufacturera, la minería y los servicios, invirtiendo principalmente en terrenos, infraestructura, edificios y planta-maquinaria.; éstas son las siguientes:

- Zonas de promoción económica.
- Zonas industrializadas en declive.

Zonas de promoción especial.

FRANCIA

Su nombre oficial es la de República Francesa y a París como capital, colindando al norte con Bélgica y Luxemburgo, al Sur con España (oeste) e Italia (este), hacia el este con Suiza y Alemania y para con el oeste con el Mar Atlántico cuenta con un territorio de 543,998 Km²; cuenta con el Franco francés, una de las monedas históricamente regidoras del sistema monetario internacional, socialmente su idioma lo rige el francés. Dentro de su sistema económico-productivo cuenta con la hulla y el uranio a desarrollar en su industria minera, e importantes industrias se adhieren a ellos como la hidráulica, maquinaria, eléctrica,

electrónica, química, automotriz y la alimenticia; en cuanto a los servicios se refiere es bien desarrollado el sector de la electricidad, la comunicación y los transportes.

En Francia las subvenciones al desarrollo regional son contados como uno de los principales incentivos al desarrollo del país, posteriores son la reducción del impuesto profesional y la subvención al empleo regional, descritas a continuación:

- Subvención al desarrollo regional. Francia la aplica ofreciendo incentivos con administración discrecional; es decir se da una cantidad fija por puesto de trabajo hasta llegar al límite de la inversión que se halle a realizar; principalmente éste se utiliza para la creación de empresas para el sector manufacturero principalmente, para los servicios como bancos, finanzas, seguros, procesos de datos, investigación, desarrollo y asesoramientos (éstos últimos cuentan con su propio sistema de incentivos), invirtiendo en terrenos, infraestructura, edificios, planta o maquinaria; los préstamos se ofrecen si los negocios son completamente considerados como competitivos.

- La reducción del impuesto profesional, consiste en la reducción o bien exención del impuesto local sobre actividades empresariales o de servicios durante un período de cinco años, éstos deben primeramente de pasar por un proceso minucioso de tramitación; los sectores con mas auge a solicitarlo es el sector terciario (manufacturas y servicios, actividades de tipo turístico).

Dentro de la subvención al empleo regional éste es administrado por cada región, basándose en su población y el plan de ayuda regional aplicado a esa zona, favoreciendo con ello al desarrollo de la región de manera propia y autónoma.

GRECIA

Grecia es un país dotado de riqueza histórica y cultural única; es a las orillas de sus ríos donde se crean las más antiguas civilizaciones del mundo, siendo el más importante el mar Helénico al que los romanos denominaban como Mare Nostrum, por medio del cual se iniciaron los griegos con el propósito de explorar y aprender a la búsqueda de mercados, estableciendo contactos ya en la antigüedad con Asia, África y el resto de los países europeos.

Grecia en la actualidad cuenta con una extensión territorial de 131,944 Km², teniendo como capital a la ciudad de Atenas, colindando en su territorio al norte con Yugoslavia y Bulgaria, al sur con el Mar Mediterráneo, al este con Turquía y hacia el sur con Albania y el Mar Tirreno; cuenta con su propio idioma oficial el Griego y como moneda a regirse en su territorio al Dracma.

Considerados como los primeros importadores y exportadores los griegos cuentan ahora con un sector económico de producción agrícola de hortalizas, árboles frutales, frutas secas, nueces, cítricos, trigo, avena, centeno, remolacha, viñedos y aceitunas todo ello sobre una extensión de 3.6 millones de hectáreas de área apta para cultivo; en lo agropecuario se produce ganado porcino, vacuno, ovino y ganado menor; dentro de la minería se encuentra la producción de manganeso, hierro, bauxita y extracción y tratamiento de gas natural; la industria divide su producción entre la textil, la del tabaco, la maderera, la papelera, la plástica, la petrolera, la metalúrgica, la eléctrica y la de equipo de transportes; su sector de los servicios se basa en el turismo y los transportes.

Grecia que desde el año de 1981 se encuentra integrada a la entonces Comunidad Económica Europea impulsando su desarrollo en gran parte basado en la inversión extranjera por lo que ofrece incentivos, procedimientos simplificados, estabilidad económica y política a los inversionistas. Empresarialmente se lleva a cabo en éste país un fortalecimiento a la empresa privada (para el incremento de su productividad se llevan a cabo programas como la elevación de habilidades laborales y tecnológicas y modernización de su proceso productivo) en conjunción con la inversión ofrecida principalmente de los países pertenecientes a la Unión Europea.

Ya para la década de los ochenta Grecia realiza cambios internos para adecuarse al proceso de Comunidad manteniendo dos incentivos principales mencionados a continuación:

- Subvención a la inversión. Éste incentivo es limitado cubriendo el 50% de la inversión considerando como aptas a empresas con intereses en la industria manufacturera, industrial, artesanal, minera, turísticas, exportadoras y de filmación. Las nuevas inversiones deben ser productivas para inversión y/o compra de edificios nuevos, instalaciones de almacenaje o

refrigeración, compra de nueva maquinaria y utensilios para la producción o investigación y la compra de vehículos u algún otro activo fijo relacionado directamente con la empresa.

- Subvención de intereses e inversiones. En éste se bonifica sobre los intereses de préstamo a largo plazo, con un porcentaje que varía en función del tipo de actividad y de la localización del proyecto.

HOLANDA

Con nombre oficial de Países Bajos, Holanda (su capital es Amsterdam y como idioma oficial se habla el Holandés) cuenta con una superficie geográfica de 41,173 Km², el cual colinda su frontera al norte con el Mar del Norte, al sur con Bélgica, al este con Alemania y hacia el oeste con el Mar del Norte; aunque reducido territorialmente y en consecuencia limitado de recursos naturales y materias primas, su economía ha dependido enormemente de las importaciones esto por un lado, por otro lado su posición geográfica le es favorable en el sentido de que su ventaja es el colindar con un gran número de países provocando con ello adecuar políticas de apertura económica favorables a la Unión; así comercialmente éste país es considerado como uno de los mas importantes a nivel mundial. A su vez Holanda a nivel internacional se destaca por ofrecer accesibilidad a las importaciones de países en vías de desarrollo ofreciendo grandes ventajas para los diversos servicios y productos que requiere el país.

La moneda a manejarse es el Florín Holandeses tiene como sector económico principal en su parte agricultora a la producción de ganado porcino, vacuno y ganado menor; el sector agrícola se distingue por su producción de papa, remolacha, hortalizas y flores; es importante hacer notar que no existe desarrollo en la industria forestal y minera; sin embargo podemos decir que se especializa en parte de la industria agrícola, la petrolera, la láctea, de la construcción, la electrónica, la alimenticia y la química; dentro del sector de los servicios destaca el sector financiero, el de transporte y de comercio exterior.

El principal incentivo interno lo representa la subvención de capital dirigida ésta a proyectos de cuantía fija, ésta se maneja de la siguiente forma, se otorga primeramente una

cantidad de inversión y una cuantía adicional (pero ésto se lleva a cabo en determinadas zonas) concedido de una manera discrecional. Ésta se dirige principalmente al sector manufacturero y a empresas que después de un proceso consultivo resulten ofrecer una viabilidad financiera e impacto positivo dentro del mercado; el proceso suele ser muy complicado por lo que su aplicación es muy reducida.

IRLANDA

Ubicándose con el nombre oficial de República de Irlanda característicamente poca población, tiene una extensión geográfica de 70,285 Km² colindando hacia el norte con Irlanda del Norte (Reino Unido), hacia el sur Océano Atlántico, al este con el Mar Irlandés y hacia el oeste con el Océano Atlántico y su capital Dublín, socialmente se habla el idioma Irlandés y se maneja comercialmente la moneda denominada Libra Irlandesa. Económicamente se especializa en la producción de ganado vacuno y bovino (agropecuariamente), agrícolamente se lleva a cabo una producción de avena y papa; no lleva a cabo ningún tipo de producción minera y forestal importante; las industrias lechera, farmacéutica, química y electrónica cuentan como relevantes y en cuanto al sector de los servicios éste se concentra en el turismo. Irlanda se mantiene socialmente limpia pues ha prohibido el desarrollo de la energía nuclear conservando así gran parte de sus estructuras arquitectónicas antiguas por lo que lo hace turísticamente viable. A pesar de ver a Irlanda actualmente en un proceso muy industrializado vemos que históricamente éste se llevó a cabo un poco tarde ya que últimamente llevó a cabo cambios en factores claves a su economía como son el mantenimiento de un nivel inflacionario bajo, un superávit en su balanza comercial y niveles altos de crecimiento en su Producto Interno Bruto.

Irlanda del Norte a finales de 1988 desaparece las subvenciones de capital manteniendo las subvenciones discrecionales destacando para ello a la asistencia selectiva, la cual consiste en un programa de incentivos dirigidos hacia el desarrollo industrial (se lleva a cabo mediante un porcentaje fijo de la inversión de capital éste varía de acuerdo a la localización y el nivel de desarrollo de esa región), al empleo (ésta subvención se lleva a cabo como per cápita dirigida a la creación y mantenimiento del empleo) y los intereses (éstos últimos para su bonificación,

dirigida para ayudar al pago de los intereses obtenidos en préstamos). Igualmente como en casos anteriores éste debe estar estratégicamente localizado para que contribuya a la creación y mantenimiento; principalmente se enfocan las áreas de manufactura y servicios esto para el desarrollo de las plantas industriales, la compra de maquinaria y edificios.

ITALIA

Oficialmente es reconocida como República Italiana contando con 301,250 Km² de territorio colindando en fronteras al norte con Francia, Suiza y Austria, hacia el sur con el Mar Mediterráneo, para el este con Yugoslavia y el Mar Asiático y hacia el oeste con Francia y el Mar Tirreno; su capital es la ciudad de Roma y el idioma oficial es el Italiano (aunque posee diversos dialectos dependiendo a la región), la península itálica como ya vimos la rodean en su mayoría el mar esto hace que tenga un clima variado diferenciando a cada región de Italia (divididos en veinte regiones identificados por clima, territorio, cultura y economía), lo que hace una referencia a la diferenciación de clases ya que se hace notar un desequilibrio entre el norte rico y el sur menos desarrollado.

En cuanto a su economía se refiere en Italia se maneja la moneda denominada Lira italiana; los sectores económicos importantes se encuentran principalmente al norte del país, donde se produce dentro de los diversos sectores lo siguiente; en cuanto a la minería el desarrollo se lleva a cabo la producción de mercurio, potasio, azufre, metano y mármol; forestalmente se lleva a cabo el cultivo leñoso; la industria agropecuaria se especializa en la cría de cabezas de ganado mayor; la industria agricultora es importante en Italia pues cuenta con 30,1127,709 hectáreas productivas y en el sector servicios predomina el turismo.

Líneas arriba mencionamos que el sur de Italia se encuentra con un menor grado de desarrollo por lo que se hace necesario incentivar en mayor medida a esa región. Los tipos de subvenciones aplicables de la siguientes forma:

- Subvención de capital; en la cual se ofrece un incentivo que se va otorgando poco a poco de acuerdo al avance obtenido en función del proyecto, principalmente se escogen las

industrias de la manufactura para la producción de aceites lubricantes, refinería de petróleo, productos químicos, etc.

- Préstamos a bajo tipo de interés. Éste es un incentivo que se lleva a cabo ofreciendo la subvención del interés pero en un porcentaje fijo sobre el interés de preferencia bajo la tutela del fondo nacional de crédito; son viables para la compra de activos como terrenos, infraestructura, maquinaria, etc.

- Bonificaciones fiscales las cuales se dividen en tres tipos:

- Bonificación de diez años del impuesto local para beneficiar proyectos en puntos determinados del sur y centro de Italia.

- Bonificación por un 70% cuando se llega a invertir, éste tiene la característica de que la bonificación se reinvierte.

- Bonificación por un 50% del impuesto sobre beneficios de sociedades durante diez años para empresas pequeñas creadas en los lugares con mas necesidad de impulso tecnológico; éste se crea para beneficio de la sociedad.

- Bonificación de la cuota empresarial de la Seguridad Social En él se bonifica a la empresa por un monto del 100% la cuota que debe satisfacer en lo correspondiente al pago de seguridad social correspondiente a cada trabajador, ésta es por diez años y se aplica a empresas de nueva creación, las industrias aceptadas para obtenerlo son en los sectores de manufacturas, turismo y minería, así como al comercio.

LUXEMBURGO

Oficialmente lleva el nombre de Gran Ducado de Luxemburgo con Luxemburgo-capital como su principal ciudad es considerado como uno de los fundadores de la Comunidad Europea pues en él se alojó en la década de los cincuenta la sede de la Comunidad Económica del Acero y del Carbón, es miembro fundador de la Organización de las Naciones Unidas y uno de los principales apoyos para la reconstrucción de la Europa de la posguerra (éste ayudó con dinero y maquinaria de los Estados Unidos), y miembro en mas de 60 organismos internacionales; Luxemburgo cuenta con una extensión geográfica de 2,586 Km² haciendo

frontera con Bélgica al norte, al sur con Francia, hacia el este con Bélgica y al oeste con Alemania; basando su desarrollo en gran medida en el sector bancario, constituyéndose ésta como la mayor fuente laboral para su población (banqueros de todo el mundo han transformado a éste país como uno de los centros financieros mas importantes a nivel internacional), ésto produce que se incentiven actividades como la construcción y la creación de hoteles provocando un crecimiento en la creación de empleo (vemos entonces que se registra una emigración por parte principalmente de población portuguesa e italiana a laborar en la industria siderúrgica y de la construcción). El ramo financiero de Luxemburgo (utilizando al Franco Luxemburgués como moneda nacional) no sólo se lleva en la banca, por otro lado está conformada a su vez de inversiones como los créditos internacionales, los fondós corporativos y la emisión de acciones; para lo cual el gobierno luxemburgués creó leyes que garantizaran el secreto bancario, flexibilidad de los requisitos sobre las reservas, ausencia de impuestos, así como exenciones a ingresos para fondos de inversión. Todo éste auge se ve reflejado en los índices internos económicos que registra Luxemburgo ya que de entre los países integrantes de la Unión Europea es el que registra un porcentaje muy bajo de pobreza (si no es que nula), un bajo grado de desempleo, el equilibrio de su inflación y un mayor ingreso per cápita. De entre el sector económico se puede mencionar su especialización agropecuaria en la producción lechera, su producción agrícola está dividida entre pastizales y la vitivinicultura; dentro de la industria minera se produce principalmente el hierro; los servicios ya mencionamos que son los bancarios; así también se desarrollada la industria acerera, la química, la de explosivos, fertilizantes, caucho y fibras sintéticas.

Los incentivos ofrecidos por Luxemburgo a sus empresas han sido principalmente dos:

- Subvención de capital y de intereses. Éste es un incentivo administrado de una forma discreta cubriendo el 15% de la inversión, cubre a todo tipo de actividades y es aplicable hacia todo el territorio, la industria mas solicitada es la manufacturera y se puede emplear para todo tipo de sociedades.

• **Bonificación fiscal.** ésta va dirigida a nuevas empresas y líneas de producción y tiene la característica de que es autorizada siempre y cuando se cuente con la anterior subvención, se administra de forma discrecional y se concede a toda la zona geográfica del país.

PORTUGAL

Internacionalmente es reconocido como República Portuguesa con Lisboa como capital y cuenta con una extensión geográfica de 92,082 Km², haciendo frontera al norte y este con España, al sur y oeste con el Océano Atlántico; económicamente utiliza al Escudo como moneda local y se especializa dentro de la minería en la producción de tungsteno, cobre, estaño y mármol, el 50% de la producción de corcho se le debe a Portugal; la industria forestal se basa en la producción de madera aserrada; la agricultura absorbe al 20% de la población portuguesa activa; en cuanto a los servicios se refiere se encuentran principalmente los transportes, la electricidad y las comunicaciones; además de desarrollar a la industria textil y prendas de vestir, calzado, cemento, fertilizantes, pasta de papel, química, construcción y reparación de buques.

Portugal aplica los incentivos por medio de un sistema denominado Sistema de Incentivos de Base Regional que principalmente va enfocado hacia la industria turística y el desarrollo de negocios (limitado a las industrias extractivas y mineras), dividido en dos partes una referente a la subvención de capital y la otra hacia la subvención del empleo; que primeramente deben pasar un proceso administrativo para confirmar la viabilidad del proyecto; éste se puede emplear para establecimiento, cambio, extensión o modernización de la empresa, invirtiendo en infraestructura, edificios, planta-maquinaria y equipos de transporte.

REINO UNIDO

El Reino Unido con Londres como capital (Gran Bretaña constituida por Inglaterra, Gales y Escocia e Irlanda del Norte) es históricamente uno de los principales mercados con experiencia en importaciones e importaciones, esto se debe a la situación geográfica rodeada por mares que lo representa ya que hacia el noreste lo rodea el Océano Atlántico, al noroeste el Mar del Norte y hacia el sur el Canal de la Mancha, de lo que resultan 244,013 Km² como

proporción territorial. Económicamente se utiliza a la Libra Esterlina como moneda principal, especializándose de manera importante en la producción agropecuaria la cual representa la provisión del 66% a cubrir las necesidades de toda la Gran Bretaña, es a su vez el principal productor de petróleo y gas natural de entre los miembros de la Unión teniendo como recursos primarios a la energía nuclear y la energía hidráulica y de entre los secundarios a la electricidad, el coque y el gas urbano; en cifras la Gran Bretaña cuenta con 2.2 millones hectáreas de bosque productivos; de entre el sector servicios le son de importancia a la industria manufacturera, servicios y de la construcción constituyendo un 93% del Producto Interno Bruto del país.

La Gran Bretaña basa su sistema en el apoyo al desarrollo regional, por medio de las empresas y el incremento del empleo, existiendo para ello dos importantes tipos de incentivos:

- Subvención al desarrollo regional. Éste incentivo se refiere sobre el capital a invertir al proyecto y dirigida a la materialización de los activos que puedan necesitar, deben cubrir como requisito el encontrarse en alguna zona especial o en desarrollo para poder recibir la ayuda; los activos a seleccionar son infraestructura, edificios, planta maquinaria y vehículos de carga para la instalación de la empresa.

- Subvención regional a empresas. Ésta se relaciona a la asistencia de proyectos con fines a la inversión o a la innovación, a la primera se le ofrecen el 15% del capital a utilizar y a la segunda hasta el 50% del gasto; para ser aceptadas ambas deben localizarse geográficamente y tener como objetivo el desarrollo e introducción de mejoras o nuevos productos y procesos; de entre la lista se encuentra la creación de bancos, compañías de seguros, servicios sociales y de caridad, asociaciones de comercio y de negocios.

2.2.2 Instituciones de la Comunidad Económica Europea

2.2.2.1 Consejo Europeo

El Consejo Europeo se puede definir como la reunión periódica que llevan a cabo los Jefes de Estado y Gobierno acompañados de sus Ministros de Asuntos Exteriores y los representantes de la Comisión y por el Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas (establecido ésto en el artículo 2 del Acta Única Europea), siendo considerado como el principal órgano a examinar acerca de las propuestas y políticas presentadas por la Comisión; la decisión fue tomada en diciembre de 1974 en la ciudad de París con la inquietud de abordar y analizar los temas de especial trascendencia (principalmente en cuanto a política exterior se refiere) importantes para el bienestar de la Comunidad.

El funcionamiento del Consejo depende de la unanimidad que presten los representantes de cada país, puesto que cada uno durante el transcurso del foro va a representar y defender los intereses de su país, buscando de la misma manera el congeniar favorablemente a las necesidades que benefician a la Comunidad, en ocasiones la decisión se llega a tomar por mayoría simple y algunas otras se hace necesaria la adopción de decisiones por mayoría cualificada (en esas ocasiones ésta se toma con un mínimo de dos grandes países o un total de nueve Estados miembros; que en la Europa de los doce se contaba un total de 76 votos con 54 por mayoría, por la Europa de los quince sobre un total de 84 votos con mayoría de 62 y minoría de 26). El Consejo a su vez depende de la decisión y consulta del Parlamento Europeo contando con éste último en forma de cooperación y codesición; cuenta a su vez con la ayuda del Comité de los Representantes Permanentes de los Estados Miembros ante las Comunidades (COREPER).

En cuanto a la Política Exterior y de Seguridad Común el Consejo se define siempre en una posición común; decide qué tema si será objeto de análisis y dentro de él los Estados miembros pueden consultar sobre el tema que deseen; en cuanto a su posición jurídica tiene

la capacidad de organizar convenciones con el fin de fijar y adoptar acciones comunes que resuelvan algún tipo de controversia.

Para comprender mejor el relativo grado de desarrollo y el peso de importancia que tiene cada país miembro de la Comunidad se hace explícito en la tabla comparativa que a continuación se muestra, comparando a la Europa inicial de las décadas de los cuarenta, cincuenta y sesenta (Europa de los doce) a la actualidad donde ya se cuenta a partir de 1995 a Austria, Finlandia y Suecia (la Europa de los quince).⁴⁷

	EUROPA DE LOS DOCE	EUROPA DE LOS QUINCE
ALEMANIA	10	10
BELGICA	5	5
DINAMARCA	3	3
ESPAÑA	8	8
FRANCIA	10	10
GRECIA	5	5
IRLANDA	3	3
ITALIA	10	10
LUXEMBURGO	2	2
PAÍSES BAJOS	2	2
PORTUGAL	2	2
REINO UNIDO	10	10
AUSTRIA	0	4
SUECIA	0	4
FINLANDIA	0	3
TOTAL	76	87
MAYORÍA CUALIFICADA	54	62

2.2.2.2 Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo es un órgano comunitario independiente e integrado, a él lo representan ya no secciones nacionales sino grupos políticos organizados con relación a nivel poblacional de los países miembros de la Comunidad, procurando por el interés y el orden comunitario; éste tiene varias funciones concedidas en el Tratado de Roma y plasmadas en el Acta Única Europea, por ejemplo puede trabajar como observador en temas de interés común para los europeos, informa sobre asuntos internacionales, discute, ofrece su opinión, y en ocasiones llega a suprimir o bien puede enmendar cuando es debido las propuestas presentadas, se toma en cuenta también en las decisiones sobre mercado interior, la política

⁴⁷ Rafael Castellot La Unión Europea. Una Experiencia de Integración Regional p. 21

social, y la investigación; en cuanto al sistema presupuestario éste se reafirmó en Tratados que han sido adaptados con forme a las necesidades de los miembros cambiados en varias ocasiones (en los años de 1970, 1971 y 1975) confiriéndole el poder de decisión sobre gastos de carácter no obligatorio; de alguna manera se le confirió como poder de codecisión en caso de existir asociación, cooperación, convenios y/o adhesiones. La Comisión Europea está muy ligada al Parlamento ya que la primera responde ante él controlándola a manera de guardar de concebir al orden sin caer en desviaciones que favorezcan el interés de alguno de los miembros en particular, permitiéndole o no el presentar una propuesta; anteriormente (en el Tratado de Roma) se limitaba al Parlamento a un papel consultivo que poco a poco su poder jurídico se fue incrementando confiriéndole el poder de codecisión y cooperación, el cual es informado sobre los trabajos y actividades a realizar con el poder de dar recomendaciones y sugerencias; en las últimas décadas el Parlamento está informado de la vigilancia multilateral de las políticas económicas y de la política monetaria que lleva a cabo el Banco Central Europeo.

El Parlamento en cuanto a la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) es consultado para tomar las decisiones pertinentes, es constantemente informado sobre su evolución y tiene el poder de cuestionar o recomendar a ésta. Con forme al paso del tiempo el número de escaños se ha ido incrementando:

	Nº de ESCAÑOS	Nº de ESCAÑOS
Alemania	81	99
Bélgica	24	25
Dinamarca	16	16
España	60	64
Francia	81	87
Grecia	24	25
Irlanda	15	15
Italia	81	87
Luxemburgo	6	6
Países Bajos	25	31
Portugal	24	25
Reino Unido	81	87
Austria	0	21
Finlandia	0	16
Suecia	0	22
SUMA	518	626

2.2.2.3 COMISIÓN EUROPEA

La Comisión Europea es considerada como una institución de presión a favor del establecimiento de cambios a las leyes ya establecidas o por llevarse a cabo, por lo que se encarga de iniciar los procesos legislativos revisando previamente los intereses de cada miembro para que el cambio sea concretado, por ejemplo la Comisión lleva a cabo la planificación de la política de los Tratados y su reglamentación se hace estrictamente a ley cumplirse; importante es hacer notar que funciona a su vez como fuente informativa. Vigila que la legislación comunitaria sea cumplida por los Estados miembros, en caso de que surja algún litigio en las propuestas hechas entre los gobiernos, la Comisión funciona como mediadora (reflejado está en el procedimiento especial otorgado a la negociación de en la aplicación de las políticas comerciales y las cláusulas de salvaguardias). En la última década cambia su proporción en cuanto a miembros por lo que se hace necesario el aumento a un total de 20 miembros representados ellos por un comisario, las responsabilidades en tanto se tornan a mayor trabajo por lo que se tiene la necesidad de nombrar la utilización de comités especiales que son el Comité Consultivo, el Comité de Gestión y el Comité de Reglamentación, (éstos han sido motivo de crítica puesto que se cree restringen la independencia de la Comisión); a la Comisión se le otorga también el poder de administrar las acciones de la Comunidad de ayuda para con los países en desarrollo (como el caso del Acuerdo de Cooperación con Centroamérica).

Tanto dentro de los Tratados como por parte del Consejo se le confieren a la Comisión funciones como las siguientes:

- Tiene derecho de iniciativa (directrices, reglamentos, decisiones, etc.); por ejemplo éste derecho se hace válido en los campos 1 al 6 del artículo K1. Título VI de los Asuntos Interiores y de Justicia del Tratado de Maastricht.

- Es la garante de los Tratados, en el sentido de que vela por la correcta aplicación de sus disposiciones y por el cumplimiento de las decisiones de las instituciones en clima de mutua

confianza; con el propósito que todos cumplan con sus obligaciones, sabiendo que los demás hacen lo mismo y que toda infracción será denunciada.

- El Consejo ha ampliado considerablemente también la capacidad administrativa de la Comisión al otorgarle responsabilidades en la ejecución del Derecho Comunitario Derivado. Así, se han creado distintos comités de representantes gubernamentales ante la Comisión para garantizar que estos poderes se ejerzan en estrecho contacto con los gobiernos de los Estados miembros.

- Adoptar los textos de aplicación de algunas disposiciones del Tratado o de los Actos del Consejo (como decretos ministeriales).

- Aplicar las normas de los Tratados a los casos particulares (por ejemplo si existen normas que afecten a empresas o a los propios gobiernos).

- Administrar los fondos comunitarios.

- La Comisión es la iniciadora de la Política Monetaria y expresa el interés comunitario, mantiene la unidad y coherencia de esta política.

- Es el órgano ejecutivo de la Comunidad ya que los Tratados le atribuyen amplios poderes ejecutivos y el Consejo le ha otorgado considerables poderes adicionales, principalmente en el ámbito comunitario, para garantizar la aplicación de las decisiones que se toman basándose en el Tratado (Derecho Comunitario Derivado).⁴⁸

⁴⁸Rafael Castellot La Unión Europea.. Una Experiencia de Integración Regional p.22

En cuanto a su relación con el Consejo vemos que es íntimo y en ocasiones van de la mano puesto que de ambos depende la elaboración y aplicación de las políticas a realizar en la Comunidad (dejando atrás las políticas nacionales de cada miembro); sin embargo ambos tienen características específicas que los distinguen al uno del otro.

2.2.2.4 TRIBUNAL DE JUSTICIA

Creada en 1952 con el fin de supervisar judicialmente la ejecución de los Tratados y leyes comunitarias tomadas por los miembros (conformada está de 15 jueces asistidos por seis abogados generales nombrados por unanimidad entre los gobiernos miembros).

El Tribunal de Justicia con sede en Luxemburgo cuenta con una amplia jurisdicción y con la característica principal de hacer cumplir las legislaciones tanto de orden interno como intercomunitaria. Las competencias del Tribunal son las siguientes:

- Supervisa a su vez las acciones del Consejo y la Comisión.
- Controla la legalidad en la actuación de los órganos comunitarios, aquí debemos hacer mención de la existencia de un Derecho Comunitario el cual supervisa el buen desempeño, legalidad y respeto de entre los Estados miembros, que al paso del tiempo va adquiriendo mayor importancia rigiendo en mayor medida las legislaciones internas de los miembros y ésta se encuentra dirigida por el Tribunal.
- Dentro de los Asuntos Interiores y de Justicia sólo tiene competencia para interpretar las disposiciones de las convenciones y para resolver toda diferencia que les concierna, si dicha competencia se le es otorgada por las convenciones.

Con el objetivo de fortalecer las salvaguardias judiciales de los individuos se crea en 1988 el Tribunal de Primera Instancia, éste es con el fin de ayudar y apoyar en el procesos jurisdiccionales al Tribunal de Justicia (posteriormente le es de gran ayuda por la ampliación de miembros hecha en 1995).

2.2.2.5 Otros Organismos

Tribunal de Cuentas

El Tribunal de Cuentas substituyó al Comisario de Control y al Comisario de Cuentas de la CECA en el Tratado N° 22 firmado en Julio de 1975, responsabilizándose del control externo del presupuesto general de la Comunidad y del Presupuesto Operativo de la CECA (el control presupuestario interno continúa siendo responsabilidad de cada nación).

Las funciones del Tribunal de Cuentas son las siguientes:

- Controla las actividades financieras y tiene poder para comprobar la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos (incluyendo los que no se cuentan en el presupuesto anual).
- Investiga y examina tanto las operaciones de los miembros por cuenta de la ahora ya Unión Europea como las transacciones de los países beneficiarios o las ayudas financieras comunitarias.
- Suministra al Consejo y al Parlamento (entregando un reporte sobre la confiabilidad regularidad y legalidad en el manejo de sus operaciones contables).
- Dentro de la Política Exterior y de Seguridad Común le compete al Tribunal de Justicia decidir si los gastos a realizar los lleve a cabo el presupuesto de la Comunidad.

Comité Económico y Social

Formado por 220 representantes seleccionados por el Consejo de Ministros, éstos son formados por los diferentes sectores económicos y sociales; ésta es una institución auxiliar del Consejo y la Comisión y tales deben consultar a éste de manera obligatoria. Cuenta con iniciativa propia para dictaminar y emitir sus propias propuestas.

Banco Europeo de Inversiones (BEI)

Tiene su sede en Luxemburgo, y cuenta con dos finalidades principales:

- * Cuenta con un estatuto especial independiente, y

* Tiene la autoridad para conceder créditos, garantías y empréstitos para la financiación de proyectos prioritarios.

Dentro de sus funciones se encuentran las siguientes:

- Fomenta proyectos financieros de interés común para los miembros.
- Se encarga del desarrollo equilibrado y constante del mercado común y de los países menos desarrollados.
- Reconvierte y/o moderniza empresas y crea nuevos puestos de trabajo.
- Utiliza sus propios recursos para entrar al mercado de capitales, con los que concede préstamos y otorga garantías a manera de facilitar el financiamiento de proyectos no lucrativos.
- Cuenta con la opción de poder emitir una opinión por iniciativa propia.

Comité de las Regiones

Este Comité fue creado para tener una forma consultiva dividida por regiones dentro de la Unión, cada una de ellas (denominadas también ente regional y local), cuenta con un representante que en la actualidad suman 220 de ellos; es independiente y en ocasiones es consultado por el Consejo Europeo y por la Comisión Europea. Sus objetivos a desempeñar son los siguientes:

- Desarrollo de las regiones atrasadas.
- Reversión de las regiones industriales en declinación económica.
- Lucha contra el desempleo de larga duración.
- Inserción profesional de los jóvenes.
- Adaptación de las estructuras agrícolas.
- Desarrollo de las zonas rurales.
- Llega a emitir su opinión por iniciativa propia.

2.3 Fases de la Integración Europea

2.3.1 Area de Libre Comercio (1958-1968)

Es imprescindible analizar el proceso que llevó a cabo la Unión Europea para llegar a concebir una integración mas completa y compleja en la década de los noventa. El principio se da al término de la Segunda Guerra Mundial donde las ideas de protección y ayuda mutua entre los países se generan para responder a las tendencias de la posguerra⁴⁹ madurando poco a poco la idea de ir conformando una integración formal que integrara no solo a la economía, a su vez tanto su política, cultura y sociedad.

Denominado como BENELUX por la unión de Bélgica (Be), Holanda (por ser Neederlands lleva la Ne) y Luxemburgo (Lux); el principio se presenta el 21 de Octubre de 1943 cuando ya libres de la influencia nazi la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa (UEBL, conformada en 1922 ya que ambos casi siempre adoptaban los mismos puntos de vista y una posición internacional común) y Holanda deciden en la ciudad de Londres unir sus economías en un solo mercado que entra en vigor el 5 de Septiembre de 1944 firmando la Convención Aduanera; sin embargo los graves problemas de reconstrucción europea (sobre todo en Holanda) ocasionaron que el Acuerdo se retrasara acordando en el año de 1948 el ir de manera progresiva completar el anhelo realizado en 1943 por lo que se llevaron a cabo cuatro etapas a seguir:

- * Primera etapa (Unión Aduanera). En la cual se adoptaría un Arancel Exterior Común frente a terceros países y supresión de los derechos aduanales de entre los miembros.

- * Segunda etapa (Supresión de restricciones cuantitativas y del control de cambios). Se suscribe en 1949 aceptando el Acuerdo de Pre-Unión en el cual se libera progresivamente a

⁴⁹ Recordemos la aplicación del Plan Marshall por parte de los Estados Unidos para ayudar a la reconstrucción de Europa Occidental coordinado por la organización Europea de Cooperación Económica (OECE) en 1948 fracasando en su intento por llevar a cabo políticas forzadas para la integración ya que la situación arancelaria lo llevó a su cargo el GATT.

las restricciones a la libre circulación de mercancías y el control de cambio entre los tres países.

* Tercera etapa (Libertad de circulación de los factores). Aquí en 1951 se inicia una armonización de los sistemas fiscales para manejar accesiblemente la libre circulación de capitales autorizada ya por los miembros en 1954; liberando después en 1956 el movimiento de trabajadores (después de la depresión de mano de obra en el transcurso de esos cuatro años).

* Cuarta etapa (Unión Económica). Ésta se realiza en 1958 (3 de Febrero) entrando en vigor de manera formal en 1968, permitiendo ya la libre circulación de bienes, personas y servicios.

Para ello o se llevó a cabo la constitución de una institución supranacional creando solamente políticas intergubernamentales representadas por instituciones o Comisiones Mixtas de Especialistas para los diversos sectores (que se coordinan con los organismos de la Comunidad Europea) y un Comité de los Ministros presidido por un Secretario General. Se cuenta dentro del BENELUX con el Consejo Interparlamentario (que puede ser el padre del Parlamento Europeo) el Consejo Económico y Social y un Colegio Arbitral (considerado como las bases del Tribunal de Justicia). A través del transcurso de la integración el BENELUX y sus organismos internos han trabajado de manera conjunta con los Organismos de la Unión Europea ayudando a superar los posibles problemas que puedan surgir dentro de ellos.

Otro ejemplo básico para la Unión Europea es la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) propuesta por el entonces Ministro de Asuntos Exteriores de Francia Robert Schuman en 1950, firmando el Tratado el 19 de marzo de 1951 que entró en vigor en el mes de junio de 1952 con el propósito de combinar la producción de carbón y acero tanto de Francia como de Alemania principalmente (ya que éstas últimas eran manejadas por autoridades angloamericanas lo que no convenía a Francia, Bélgica y Luxemburgo) quedando abierta la propuesta de adhesión de algún otro país interesado, ésto se manejó bajo la tutela de una Alta Autoridad Común (en un principio que posteriormente fue fragmentada en diversas

instituciones), desgravando en un periodo de cinco años de la siguiente manera: el carbón, el mineral de hierro y la chatarra quedaban liberadas el 10 de febrero de 1953; para el acero fue en el mismo año pero en el mes de mayo; y por último para los aceros especiales fue el primero de Agosto de 1954.

Bélgica, Francia, Irlanda, Alemania Federal, Italia, Holanda y Luxemburgo ya formalmente integrándose a la CECA basan el comercio de sus sectores siderúrgicos a órganos supranacionales capaces de regir sus procesos de integración de ese sector; por lo que se determinó la creación de un Consejo de Ministros, de una Alta Autoridad (con absoluta independencia y compuesta por nueve miembros ésta se encargaba de las cuestiones crediticias, de precios y competencia, inversiones, investigaciones y readaptación de empresas y mano de obra), una Asamblea Parlamentaria y un Tribunal de Justicia. De entre sus logros son el dar las primeras intenciones para el intento de formar una Comunidad con la participación de mas países de la región, además del aumento y la reorganización de uno de los sectores mas productivos de la región como lo es el acero y el carbón (no todo fue benéfico pues en 1958 se produjo una crisis debido a la sobreproducción de ambos materiales causados por la sustitución de carbón por hidrocarburos).

En el año de 1955 los países miembros del BENELUX dentro de la CECA expusieron la inquietud de crear un Mercado Único Europeo para lo cual se llevaron a cabo una serie de conferencias y comisiones (denominados también Comité Spaak) con propuestas para analizar los problemas más comunes que pudiesen existir; ya en 1957 se lleva a cabo la firma de los seis países miembros en la ciudad de Roma para la constitución de un Tratado que integre de manera oficial a la CECA, y el EURATOM con el nombre de Comunidades Europeas, ratificado ello en enero de 1958. Los principios del Tratado de Roma (así reconocido) tuvo como objetivo principal la creación de un ente supranacional; que creara una serie de obligaciones marcando objetivos y creando instituciones que dieran lugar al establecimiento de proceso integrador, cumpliendo primeramente con los siguientes rubros:

- Supresión de toda clase de barreras intracomunitarias y establecimiento de un Arancel externo Común a lo largo de un período de doce a quince años dividido en tres etapas.

- Defender la competencia intracomunitaria.
- Adoptar una política común frente a terceros.
- Implantación de políticas comunes en cuanto a agricultura y transportes se refiere.
- Coordinación de las políticas en materia de balanza de pagos y acercamiento de las políticas nacionales para hacer funcionar de manera unánime al Mercado Común
- Asociación de países de ultramar.
- Creación de un fondo social para mejorar las posibilidades de los trabajadores y el nivel de vida de sus poblaciones.
- La creación de un banco europeo de Inversiones (ésto con el fin de ayudar a las poblaciones mas empobrecidas de la zona).

Ésta área de libre comercio se configuró bajo una legislación europea con instituciones (ya mencionados en apartados anteriores) de poderes amplios en cuanto a toma de decisiones.

2.3.2 Unión Aduanera (1968-1986)

La Unión Aduanera se establece cuando se decide introducir un arancel externo común o mejor conocida como Tarifa Externa Común en 1968⁵⁰ y el total desarme arancelario de entre los países miembros para los productos industriales principalmente (otras medidas acordadas por la Unión fueron convenidas durante la Convención de Bruselas, algunas de mayor importancia por ejemplo podemos citar la elaboración de notas explicativas en las que se estipula la aplicación correcta del arancel, la fijación de reglas comunes del valor aduanal a registrar, la realización de una lista común de franquicias aplicables a los países miembros, la creación de una legislación antidumping frente a terceros países, el definir los estatutos de las

⁵⁰ Este tipo de tarifa aplicada por la Comunidad Europea fue plasmada dentro del GATT que en un principio durante el transcurso de la Ronda Dillon en 1963 se acordó para la Comunidad el quedarse con un 11.7 por ciento ad valorem en comparación al 17.8 por ciento dado a los Estados Unidos y el 18.4 por ciento por parte del Reino Unido; posteriormente durante la Ronda Kennedy (1967) se les redujo a un cuarenta por ciento en el año de 1972 en productos agrícolas no duraderos quedando a un nivel inferior en comparación al resto de sus competidores, para 1973-1980 en la Ronda Tokio se les reduce a un treinta por ciento en los productos industriales.

reglas de origen, etc); con la eliminación de las barreras comerciales se provocó dentro de la Unión, en una primera instancia la reducción de precios el cual produce un incremento a la demanda y a la producción, dos una reducción de costos (esto debido al aumento de la producción), tres un aumento en la competencia que llegó a incidir en la expansión del comercio intracomunitario que condujo a la reducción de costos y precios, en una cuarta instancia viendo incrementado el tamaño del mercado, implica un mejor aprovechamiento de las economías de escala aumentando el interés por la innovación tecnológica y en consecuencia el aumento de la demanda.

Procesos indispensables de Estado-nación son retirados (como derechos de importación, eliminación de los impuestos de efecto equivalente a los de aduanas, o impuestos de carácter fiscal percibidos en frontera) principalmente en países como Francia, Alemania Federal, Italia y los miembros del BENELUX el proceso a seguir fue el siguiente; dentro de una primera etapa concebida teóricamente para reducir en un treinta por ciento a partir de 1962 los términos reales reflejaron un cuarenta por ciento en productos industriales, treinta y cinco por ciento en productos agrícolas no liberados y un treinta por ciento en productos agrícolas liberados; dentro de la segunda etapa se llegaría a rebajar otro treinta por ciento desmantelando aquí los derechos a la exportación; en la tercera etapa se desgravaría el porcentaje estimado restante estimado a realizarse en julio de 1968 logrado en los productos industriales. Éste proceso fue denominado como lineal ya que de haberse realizado por regiones o zonas el proceso se hubiera llevado a cabo de una manera mas lenta, habrá de tomarse en cuenta la accesible participación de los miembros puesto que decidieron reducir sus derechos aduanales a un ritmo mas acelerado siempre y cuando el sector interesado y su economía se los permitiesen.

Durante el transcurso del proceso de Unión Aduanera la Comunidad hubo de adecuar comercialmente sus políticas a manera de beneficiar a sus socios comerciales, ésto se ve reflejado en el incremento del ingreso comunitario de sus poblaciones (ya que debido a su crecimiento económico se registra una elevación de sus importaciones).

2.3.3 Mercado Común (1986-1992)

Ésta ocupa un periodo de transición que va del año de 1986 a 1992 éste se caracteriza por la desfragmentación de los mercados implantando barreras no tarifarias con el objeto de promover la competitividad de las empresas europeas. En ésta etapa a su vez comienzan a establecerse mas atributos económicos a la Comunidad como son la creación de un Banco Central, políticas comunes, presupuesto común entre otras (esto ya va acercando a los países miembros a tejer una idea mas coherente de formar un Estado con carácter supranacional); los objetivos principales que se emplearon para ésta etapa del proceso son los siguientes ⁵¹:

- Potenciar al mercado regional, con eliminación de aranceles y otras barreras.
- Potenciar la competitividad-precio de las empresas de la región frente al exterior con procesos de concentración y acuerdos entre las empresas de la propia región en búsqueda de economías de escala.
- Potenciar la competitividad estructural de las empresas de la región vigilando los obstáculos a la competencia e incentivando formación, redes de comunicación, innovación tecnológica conjunta e imagen de calidad para los productos de la región.
- Potenciar la competitividad en sus diferentes aspectos pero privilegiando la globalidad frente a la integración regional. La concentración y acuerdos empresa se realizan a escala mundial y no solo regional.

Regresando hacia el año de 1984 cuando al diputado de nacionalidad italiana Altiero Spinelli se le otorga la responsabilidad de crear una idea de Tratado que llevase como objetivos el fusionar a las tres comunidades pertenecientes a la Comunidad Económica Europea, reforzar al Parlamento para otorgarle poderes legislativos de alcance federal y ofrecerle a la Comisión el poder ejecutivo.

⁵¹ Rafael Castellot Rafful La Unión Europea. Una Experiencia de Integración Regional p 32

No es sino hasta 1985 que el presidente Jacques Delors que propone en el conocido Plan Delors el fortalecimiento del mercado común, planteando 300 medidas que se lograra alcanzar para el año de 1992 la instauración de un mercado único, con los siguientes planteamientos⁵²:

- a) Reforzamiento del mecanismo de adopción de acuerdo por mayoría en el Congreso.
- b) Supresión de todas las barreras intracomunitarias hacia el 31 de diciembre de 1992 (como ejemplo son la eliminación de aduanas, controles de inmigración, pasaportes, registro de equipajes personales, entre otros).
- c) Avance hacia la Unión Monetaria.
- d) Políticas comunes de investigación y desarrollo tecnológico, medio ambiente y asuntos sociales.
- e) Bases de cooperación política con reuniones trimestrales de los ministros de asuntos exteriores y un miembro de la Comisión.

Algunos otros logros planteados durante ésta etapa son el dar importancia especial al desarrollo de la empresa para que ésta se manejara con mayor libertad basándose en normas establecidas por decisión común de entre los miembros que impulsaran su propio desarrollo.

Hacia el año de 1988 se reforma la Política Agraria Común, se crea un sistema de financiamiento estable y suficiente de la Comunidad, se duplican los fondos estructurales europeos, con el fin de combatir los problemas sociales como es el desempleo (con ello se mejoraron las condiciones de trabajo de la población y el diálogo social a nivel europeo); se fortalecen a la educación y a la formación profesional, un ejemplo de coordinación entre los países son las medidas adoptadas con respecto al medio ambiente las cuales fueron adaptadas a la medida del crecimiento de sus países miembros a la situación de primer mundo.

Un factor importante para la constitución de la Unión Europea ha sido el interés monetario por lo que en 1979 se comienza a dar luz verde a la aplicación de un Sistema Monetario Europeo en la que se estableció una unidad monetaria llamada European Currency Unit (ECU) que se compone de los distintos porcentajes de las monedas de los Estados miembros respaldados en función del progreso de sus economías, ésta debe funcionar a nivel económico,

⁵² Ma. Cristina Rojas *Op.cit.* p.64

uno como el denominador del tipo de cambio (de manera que todos los miembros deberán consultarse antes de proceder a realizar cambios en sus economías internas), dos como base de indicador de divergencias (es decir como denominador en los mecanismos de intervención y de crédito) y tres funciona como moneda de reserva y medio de pago para las autoridades monetarias de la comunidad; ésta unidad de cuenta se sirve como medida de valor y moneda de pago en el tráfico financiero y comercial por los operadores económicos internacionales.

La moneda única (o nombrado también ECU) se establece de la siguiente, forma se toma el porcentaje de participación de cada país tomando en cuenta la media de los últimos cinco años del Producto Interno Bruto de cada Estado integrante, ésta participación corresponde al veinte por ciento de su reserva de oro y dólares.

Las funciones principales del ECU son las siguientes:⁵³

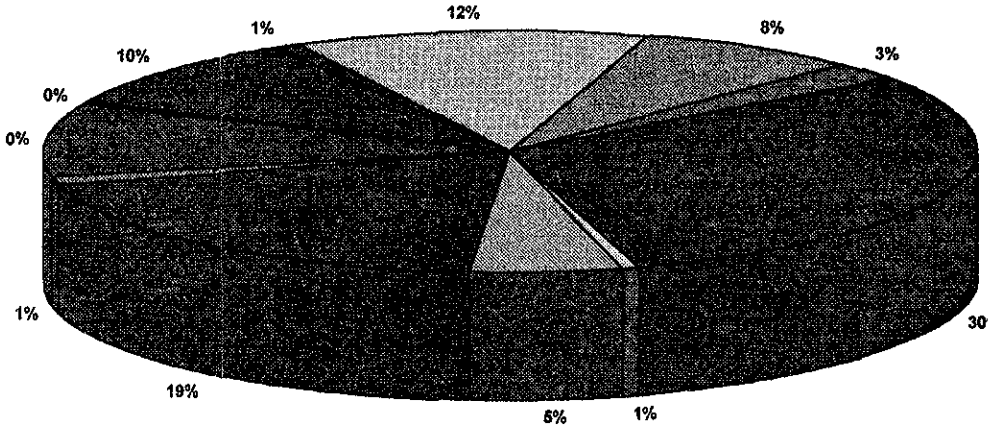
- Es el punto de referencia para fijar los tipos centrales a partir de los cuales se calculan las fluctuaciones permitidas.
- Constituye también el punto de referencia de un sistema de alerta destinado a incitar a los Estados miembros a adoptar las medidas económicas pertinentes antes de llegar al límite de las oscilaciones permitidas.
- El ECU es la unidad de cuenta para los pagos entre bancos centrales, así como para el pago de las compras y ventas de dinero efectuadas para sostener los tipos de cambio. El ECU oficial se creó mediante el depósito del 20 % de las reservas en oro y dólares americanos de los Estados miembros en el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FEEDCOM).

El ECU es la unidad de cuenta para las ayudas a las balanzas de pagos que la Comunidad concede a los Estados miembros que se encuentran en una situación económica difícil. La cesta porcentual del ECU hacia el año de 1992 (12 países) estaba representada de la siguiente forma⁵⁴:

⁵³ Rafael Castellot Rafful *Op.cit.* p.52

⁵⁴ Rafael Castellot Rafful *Op.cit.* p. 51

■ Corona danesa 2.52%	■ Marco alemán 30.60%
■ Dracma 0.57%	■ Peseta 5.29%
■ Franco francés 19.32%	■ Libra irlandesa 1.12%
■ Lira italiana 9.83%	■ Franco luxemburgués 0.31%
■ Florin holandés 9.56%	■ Escudo 0.80%
■ Libra esterlina 12.22%	■ Franco belga 7.86%



No solo el ámbito económico se ha logrado superar durante el transcurso del proceso de integración de la Unión Europea en éstas etapas también ha sido importante el apoyo social que han venido prestando los diferentes grupos sociales-culturales que integran a la misma logrando en su mayoría cumplir con los requisitos principales de su integración como lo son la libertad de bienes, servicios, personas y capitales.

2.4 Tratado de Maastricht

Los primeros años de la década de los noventa marca el firme interés de transformar al Mercado Único Europeo por una Unión Económica, Monetaria y Política de los países europeos con la formación de una supranación a más tardar antes de finalizar el Siglo XX éste proceso debe garantizar la coherencia y continuidad de las acciones anteriores a la Unión Europea en los ámbitos de relaciones exteriores, seguridad, economía y desarrollo.

De entre los compromisos establecidos en los estatutos del Tratado de Maastricht realizado en el año de 1992, dentro del él se establecen cambios como es el caso del nombre para ser denominado oficialmente como Comunidad Europea, las transformaciones importantes que se realizaron en ésta etapa de integración, por un lado se propone llevar a cabo la constitución de la unión monetaria creando una moneda única para el año de 1999 (sin duda uno de los problemas a enfrentar de mayor dificultad); otro punto importante es el de adhesión ya que terminado en 1993 el proceso de reforma financiera y presupuestaria interna del Grupo de los Doce (los países iniciales) se permita la negociación de países para incorporarse al Acuerdo (fue el caso de Austria, Suecia, Finlandia aceptados en 1995).

A nivel interno se tuvo la necesidad de establecer nuevos derechos y deberes para los ya ciudadanos europeos, es decir desarrollar una identidad europea (de hecho se emplea en la actualidad la libre circulación de personas por medio de un pasaporte europeo, decidiendo como himno representativo para la Unión el himno a la alegría de Beethoven, así como una bandera de fondo azul y un círculo con quince estrellas doradas) que lleve implícito la creación de una ciudadanía en la Unión; lo que implica el aplicar nuevos métodos de competencia para las instituciones que rigen el sistema poblacional como por ejemplo: el acrecentar la protección de los consumidores, la libre residencia, el derecho a voto, protección diplomática, normas comunes en el tránsito de personas en la frontera, política de inmigración común, la concesión de visados, sanidad pública, política industrial homogénea, infraestructura en telecomunicaciones, transporte y energía protección al medio ambiente, apoyo a los planes de investigación y desarrollo, cooperación en los ámbitos de justicia y de los asuntos de interior que conlleven a las autoridades policiales y judiciales en materia tanto

civil como penal en cuanto a la lucha contra toxicomanías, cooperación aduanera, lucha contra el narcotráfico y terrorismo, creando para ello la Oficina Europea de Policía - EUROPOL-, la cooperación para el impulso educacional como la creación del ERASMUS que es el proyecto de libre movilidad para los estudiantes universitarios, el COMETT que es la cooperación entre las universidades y las empresas sobre la formación en el campo de las tecnologías y LINGUA que es la promoción del conocimiento de lenguas extranjeras, entre otros; a pesar de haber conservado los mismos organismos para regir su sistema regional se tuvo la necesidad de aumentar su competencia como por ejemplo en el caso del Parlamento Europeo se le impuso el vigilar a las políticas económicas y monetarias que lleva a cabo el Banco Central; a la Comisión Europea se le autorizan ahora nuevos deberes como son el fijar los lineamientos de la política económica tanto de la Unión como de los países miembros a nivel interno (determinando a su vez la política exterior del ECU); a la Comisión Europea se le encarga el ofrecer recomendaciones al Consejo para el cambio de la política económica, así como el vigilar la situación del presupuesto y la deuda pública que registren los países miembros; por ende a nivel externo se llevó a cabo la creación de una política exterior y de seguridad común que implican en un futuro el crear una correlación de fuerzas y una redefinición de las alianzas, incrementando la interdependencia y la cooperación internacional. Un dato importante para el buen funcionamiento de los proyectos a aplicar dentro de la Unión Europea es que se ha decidido que los objetivos, decisiones y disposiciones que tenga la Unión se llevarán a cabo por voluntad política bajo consensos libres (lo que refleja un interés democrático de entre los miembros).

Existen varias formas para impulsar el crecimiento de países miembros tales como España, Grecia, Portugal e Irlanda que no cuentan con un desarrollo económico alto en comparación de los demás países integrados; es por ello que para facilitar su crecimiento se ha decidido establecer fondos de cohesión con la intención de canalizar el financiamiento de proyectos que faciliten el desarrollo de los ya mencionados, así como el canalizar mayores beneficios a las políticas de protección social y derechos para sus trabajadores; así mismo se duplican los fondos estructurales (en 1997); como punto de apoyo se crea el Comité de las Regiones

(representada por regiones), el cual se compete como órgano de consulta que recopila los intereses, necesidades e inquietudes de las entidades que confieren a la Unión.

La integración monetaria se caracteriza por coordinar las políticas económicas y llevar a cabo una directriz monetaria en un plazo determinado, con el objeto de crear una moneda única, un banco central europeo, una política monetaria y una política de cambio única. Las negociaciones para lograrlo se llevaron a cabo en la Cumbre de Madrid en 1989 donde Jefes de Estado y de Gobierno acordaron llevar a cabo las siguientes primicias: uno aceptar el informe Delors, dos comenzar una primera etapa de la Unión Económica Monetaria el primero de julio de 1990 (ésto se llevó a cabo durante la Cumbre de Dublín con el propósito de llevar a cabo el progreso paralelo de la Unión política con la Unión monetaria); y tres llevar a cabo trabajos preparatorios para convocar a una Conferencia intergubernamental destinada a establecer las etapas de la integración.

La unión monetaria según el acuerdo de Maastricht se prevé en tres fases: la primera, se llevó a cabo del primero de julio de 1990 al 31 de diciembre de 1993, en ella se estableció la liberalización completa de movilización de capitales (exceptuando algunas derogaciones); la consumación del mercado único que implicó un programa de convergencia económica y monetaria aproximando con ello las acciones económicas de los países miembros (refiriéndome a las tasas inflacionarias, déficit presupuestal, tasas de interés y paridad cambiaria); así como el porcentaje en la composición de la participación de cada país en cuanto al European Currency Unit (ECU) se refiere, habrá de recalcarse que en ésta etapa se acuerda que cada Estado conservase el control de su política presupuestaria; la segunda fase se comenzó el primero de enero de 1994 compaginando en un mayor grado las políticas económicas y monetarias de los miembros, en esta fase se buscó prioritariamente evitar los déficits en las finanzas públicas, para ello se creó en 1994 con sede en Franckfort, el Instituto Monetario Europeo (IME), integrado por los Bancos Centrales de los países miembros y que como misión se le confiere reforzar la cooperación entre los mismos y coordinar sus políticas monetarias, supervisar el funcionamiento del Sistema Monetario Europeo, vigilar el desarrollo del ECU, promover la armonización de las estadísticas monetarias, creando con ello una base para la instrumentación del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC); éste mismo puede

formular opiniones y enviar recomendaciones sobre las políticas monetarias y cambiarias de los miembros para la buena conducción de la política monetaria de la Unión, de hecho para poder alcanzar la convergencia económica para llegar a la tercera fase de la Unión Económica Monetaria, se deben tomar en cuenta el porcentaje de tasa de inflación (éste no puede exceder más del 1.5% de la tasa promedio registrada de entre los tres países de la comunidad donde la variación de precio haya sido más débil), las finanzas públicas (donde la deuda pública no debe exceder el 60% del PIB y el déficit público no excederá el 3% del PIB), la paridad cambiaria por lo menos no registre en dos años una devaluación de su moneda en relación con la de otro país miembro por último la tasa de interés a largo plazo no puede exceder en más de dos puntos el promedio de la tasa de los tres países que tengan la tasa más débil de inflación. Teóricamente la tercera fase de la Unión Económica Monetaria (UEM) se debe alcanzar el primero de enero de 1997, sin embargo las convergencias económicas pueden retrasarse y reiniciar la misma el primero de enero de 1999; esta tercera fase se caracteriza; uno, por el establecimiento de una moneda única (el ECU) administrado éste por el Banco Central Europeo, único para autorizar la emisión de billetes de los países miembros; dos, por una política monetaria única dirigida por el Banco Central Europeo (BCE), además de que éste sea el que reemplace al Instituto Monetario Europeo (IME) y que funcionará como un Banco Central Nacional; y tres, una política exterior del cambio del ECU manejado por el Consejo de la Unión Europea⁵⁵.

Es a partir de 1984 que la Unión Europea realiza su primer empréstito en ECUs en los Estados Unidos, actualmente hacia finales de siglo el ECU se convertirá en la moneda única de la Unión Europea ya que en 1999 se tiene proyectado iniciar la tercera fase de la Unión Económica Monetaria donde el nombre de la moneda europea será Euro,⁵⁶ prescindiendo el

⁵⁵ la cual realiza acuerdos para el sistema del cambio del ECU para monedas no comunitarias, adopta como modifica o abandona la paridad cambiaria del ECU, formula los lineamientos generales de la política de cambio, en resumen el Consejo de la Unión Europea será la encargada de dictar la política exterior de cambio de la Unión.

⁵⁶ Se calcula que para el 31 de diciembre de 1998 se conocerán los tipos de conversión del euro respecto a cada una de las monedas exceptuando a la libra esterlina, la corona danesa y el dragma grigo ya que el primero de enero de 1999 entra en vigor como moneda única en escrituras solamente en once de los quince miembros de la Unión (las excepciones son Gran Bretaña, Dinamarca, Suecia y Grecia); los ciudadanos podrán abrir cuentas bancarias en euros mediante tarjetas de crédito o cheques utilizando billetes y monedas de sus divisas nacionales; la primera

Banco Central Europeo el economista holandés Wim Duisenberg por un periodo de cuatro años.

La agricultura ha representando históricamente para los países europeos un gran medio de producción en las economías de éstos, por ello dentro del proceso de integración económica y últimamente en el Tratado de Maastricht ésta ha sido una de las áreas que dieron origen y soporte a la Comunidad, ésta se rige por la Política Agraria Común (PAC) la cual durante el transcurso de complementación política, económica y social de la Europa ha logrado la autosuficiencia de los productos básicos alimenticios asegurando con ello su propio abastecimiento, al mismo tiempo de convertirla en exportador principal y suministrador de ayuda alimentaria a la población mundial que lo necesite; los principios de la PAC es el establecimiento de los precios únicos, preferencia comunitaria, solidaridad financiera mantenida (ésto en razón de asegurar al sector agricultor de los condicionantes externos como condiciones meteorológicas, calidad del terreno y epidemia), cobertura del requerimiento alimentario de la población (reflejado en un alto grado de aprovisionamiento de alimentos, en concordancia con una sobreproducción que garantice la autosuficiencia de una mala cosecha), mantener activo el cultivo agrícola de tipo familiar (impidiendo con ello la inmigración del trabajador del campo a la ciudad, interactuando para ello políticas de ingreso, políticas de ocupación y políticas estructurales del aparato productivo).

Desde 1958 a inicios de la Comunidad se planteó la difícil tarea de compaginar tanto las políticas agrícolas como el nivel de precios a regir con el objetivo de suprimir las barreras aduanales y otros obstáculos de cambio para los países miembros, fue entonces que se lleva a cabo la creación de un Precio Indicativo, éste se maneja de la siguiente forma: se establece un precio a los productos con aplicación al interior de los países miembros, determinado ello por el Consejo al inicio de cada cosecha agrícola, quien así mismo interviene a resolver en caso de tener excedentes.

cotización del euro sobre los mercados de cambios se hará el 4 de enero de 1999, posteriormente para el primero de enero del año 2002 se tendrán circulando los billetes y monedas en euros y en julio del mismo año se retiran los billetes y monedas nacionales de cada miembro Ignacio Catalán El Universal Mayo 4 1998

Existe un proceso de intervención el cual garantiza a los productores los precios mínimos a los cuales pueden vender sus productos agrícolas en cualquier situación, asegurando con ello un ingreso adecuado y justo para los agricultores; otro problema a enfrentar es la importación de productos agrícolas, el cual se protege al mercado con algunos gravámenes a excepción de algunos países beneficiados por un Sistema General de Preferencias (al que principalmente gozan excolonias europeas); es importante añadir que los costos del Mercado Agrícola Común son financiados con fondos del Fondo Europeo Agrícola de Orientación y de Garantías (FEAOG).

La Unión Europea mantiene programas agropecuarios para productos como el trigo, leche y productos lácteos, soya, aceites vegetales, carnes de bovino y porcino y azúcar; todos los productos se financian en forma conjunta con presupuesto de la UE o bien de forma individual con programas adicionales que complementen los programas de la PAC. Los países de la Unión Europea mantienen el mismo régimen comercial frente a terceros países; aprobando en 1992 cambios importantes a las políticas de apoyo a la Unión de entre los que destacan las siguientes actividades:

- Devolución por exportación ésto es un tipo de subsidio como protección para las variaciones internacionales y equivale a la diferencia entre precios internacionales f.o.b. y el precio interno de la mercancía en la Unión Europea, éste a su vez permite deshacerse de los excedentes de inventarios.
- Aplicación de un precio mínimo, el cual representa el precio al que pueden entrar las importaciones a los puertos de la Unión Europea estableciéndolo anualmente para cada producto ajustándolos cada mes.
- Apoyo al precio que reciben los productores se limita por cuotas a la producción y a través de un sistema de Cantidades Máximas Garantizadas (CMG), el apoyo al precio o los pagos directos disminuyen cuando la producción excede a las CGM.

Para que se llegue a considerar en la actualidad la consolidación de una completa Unión en Europa habrán de tomarse en cuenta diversos factores que difieren en la intención de lograrlo.

De entre los problemas más importantes a considerar es la cuestión monetaria que a nivel internacional si se llega a concebir una moneda única en Europa ésta podría superar en importancia al dólar y al yen substituyendo incluso a la primera en importancia como divisa internacional; a nivel interno existen posiciones nacionales como en el caso del Reino Unido el cual no se ha comprometido a pasar a la tercera fase de la integración establecida en el Tratado de Maastricht contando con una fecha diferida para alcanzarlo en caso de así decidirlo el Parlamento Británico; a su vez en el caso de Dinamarca éste ha tomado la decisión de no participar en la tercera fase de la Unión Económica Monetaria (UEM), así como también Italia se ha planteado una posición contraria a la de la UEM. Los problemas recientes mas frecuentes a nivel interno de los miembros son por ejemplo la reducción de la inflación, la disminución de la pobreza, el aumento al comercio mundial y el afán de alcanzar un desarrollo sostenido, creándose nuevos planteamientos de reformas teóricas que se extiendan no solo a un corto plazo sino que se contemplen en un mayor alcance para posibilitar de esa forma el desarrollo económico; las asimetrías y diversos grados de desarrollo reales que presentan algunos países de la Unión deberá de ser observado (tales son los casos de España, Portugal, Grecia e Irlanda) ya que en el caso de que una mayoría de países no cumpla con los criterios de convergencia, antes del primero de julio de 1998, el Consejo representado por los Jefes de Estado y Gobierno se reunirá para confirmar el paso automático a la constitución de la moneda única que entrase en vigor el primero de enero de 1999 (para aquellos países -sin importar número- que satisfagan los criterios de convergencia).

Es importante considerar que tanto las políticas germanas como las francesas se postulan como propuestas cercanas para dirigir a la Unión teniéndolas como el lado representativo de la Europa rica (mientras que se les es considerado a los países de Europa del Este como países pobres, por tener economías estancadas en su circunstancia histórica de recién independencia socialista); Alemania con su dominación económica, la libre circulación de los factores de la producción que presenta es sin duda la representación del nacionalismo del Siglo XXI, el ejemplo a seguir para países que en la actualidad están faltos de territorio, identidad étnica y lingüística que conlleva a influir en aquellos que lo necesitan convirtiéndose en cierta forma en una dominación económica benéfica para Alemania, además de que éste último es

considerado ya como el centro de Europa, primer puerto de occidental de entrada a los conflictos de Europa Oriental, la Comunidad del Oeste y zona de influencia (política, económica y diplomática) para países del Este de Europa, esto se ve reflejado en el alto índice de inmigración que presenta Alemania en la última década.

En cuanto a los casos de Austria, Finlandia y Suecia se refiere, éstos han aceptado los plazos y condiciones establecidos por la Unión para su adhesión a la Unión Económica Monetaria aceptando factores como el establecimiento de una reducción al déficit fiscal, mantener una baja inflación y una estabilidad monetaria; Austria es el país más cercano a adaptarse de manera pronta a las actividades de la Unión ya que desde el primero de enero de 1995 el chelín austriaco se hizo parte del Sistema Monetario Europeo; así a medida que las empresas de estos tres últimos países busquen alcanzar la apertura de los mercados nacionales, se produce en ellos la absorción y fusión de empresas transfronterizas, alcanzando negociaciones por parte de las empresas pequeñas y medianas de comercialización y cooperación con socios de otros Estados miembros.

Otro factor importante es la de adhesión al acuerdo de Maastricht la cual plantea serios problemas a la Comunidad, éstos principalmente de índole ecológico, democrático, desconcentración de las instancias de poder cada vez mas difíciles y complejas para los miembros; es así que para los países del Este europeo (como la república Checa, la República Eslovaca, Hungría y Polonia) se encuentran en condiciones de entrar a la Unión Europea, sin embargo dentro de sus economías se aplican políticas proteccionistas, aguda competencia y seguidos períodos de recesión, incoherentes parámetros a las necesidades integracionistas de la Unión; para ello se piensa que éstos países conformen primero una integración común o una zona de libre comercio (que en cierta manera pudiese ser considerado como el sucesor del Consejo de Ayuda Mutua Económica CAME), por lo que han logrado conformar el Grupo de Visegrad integrado por Polonia, Hungría, Bulgaria, Rumania y las Repúblicas Checa y Eslovaca.

CAPITULO 3 México y la Apertura Comercial

3.1 Organización Mundial de Comercio y México

Dentro de los capítulos anteriores hemos estudiado ya los orígenes, proceso, evolución y desenvolvimiento del fenómeno globalizador aplicado a las economías del mundo. Ahora bien es necesario analizar como este proceso se ha aplicado en nuestro país dentro de las principales organizaciones internacionales como lo son la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y como referencia importante al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); todos éstos procesos de apertura comercial han incrementado la reputación internacional de nuestro país haciéndolo participe del rol mundial; esto nos hace llegar en consecuencia al análisis del punto que atañe a nuestro principal tema de investigación que es la relación comercial de México para con Europa analizado ya en el cuarto apartado de este capítulo el desarrollo de las exportaciones mexicanas hacia el bloque europeo a partir de los años ochenta a la década de los noventa (tomando en cuenta el año actualizado justificado de 1994).

En la Organización Mundial de Comercio (OMC) como ya estudiamos en el capítulo primero, se plantean y generan nuevos objetivos que ofrecen una mayor participación a los países en desarrollo, en cuanto a decisiones importantes dentro del sistema comercial internacional con objeto de establecer una competencia equilibrada, manteniéndose en un punto actualizado para protección de ellas mismas.

Dentro de la misma OMC se presenta la incorporación de cambios y procedimientos que conducen al mejoramiento en cuanto a la transparencia en la información se refiere, ésto permite asegurar el buen funcionamiento y la adecuada aplicación de los subsidios acordados a aplicar. Desde un enfoque externo la OMC encuentra un equilibrio en relación al grado de desarrollo que tengan los Estados miembros; es decir ya no existe en cierta forma una distinción entre países desarrollados y en vías de desarrollo pues anteriormente con el GATT

los países miembros debían contar con un Producto Interno Bruto superior a los mil dólares,⁵⁷ habría de hacerse mención de que aún se sigue tomando en cuenta la fragilidad de algunas de las economías integrantes; en general podemos decir que como muestra de los cambios hechos al GATT para transformarla en la OMC se ha registrado un descenso en la aplicación de incentivos dentro de los Estados, aumentando con ello notablemente el interés exportador de las empresas internacionales, así también se reduce la desfavorable aplicación de prácticas comerciales restrictivas frecuentemente empleadas por parte de las empresas transnacionales. La OMC toma la iniciativa de abrir comercialmente a los países integrantes a un ritmo equilibrado de acuerdo con los requerimientos de cada uno de los miembros, apegándose de forma accesible a las actividades proteccionistas y de liberalización preferentes, convenientes a los países participantes.

Para México no es sino a partir del régimen presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988) que se llegan a acelerar los procesos liberalizadores aplicando medidas como el reducir aranceles (en ocasiones se llega a eliminarlos en plazos medianos y largos), promover la competitividad, impulsar la exportación, entre otras; en el caso de los permisos, la valoración aduanera y los subsidios fueron apegados los cambios a los estatutos impuesto por el GATT; debemos hacer mención a varios de los resultados logrados en la negociación y en la cual podemos observar la sobresaliente participación que tuvo México.⁵⁸

a) Acceso a los Mercados de Bienes, éstos reducen sus aranceles en un 40% en promedio; sin embargo nuestro país las mantiene vigente.

b) En cuanto a los textiles y vestido se trata de una forma gradual acordando su eliminación en un plazo de diez años incluyendo un acuerdo multifibras.

c) En la agricultura se reducen los subsidios internos y de exportación, en éste rubro México excluye su programa PROCAMPO (las medidas sanitarias y fitosanitarias se sujetan a los estándares internacionales).

⁵⁷ Revista de la CEPAL 31-Julio-1996 p 27

⁵⁸ Véase Capítulo 1 Pp 29

d) Se fortalecen las medidas contra el comercio desleal (hablamos del dumping, subsidios y medidas compensatorias).

Dentro de las medidas de Salvaguardias se cuenta dentro de la Organización con un instrumento especial para hacerla cumplir beneficiando en gran medida a los países en desarrollo, resulta importante enfatizar que los miembros interesados pueden acordar cualquier medio adecuado de compensación comercial de los efectos no compatible a los demás en la medida en que su comercio se lo permita, así también podrá buscar un acuerdo con respecto a la distribución de las partes del contingente con los demás miembros que tengan un interés sustancial en el suministro del producto del que se trate. Como ejemplo podemos citar que la OMC se basa en el supuesto de que la competencia y la diferenciación de los precios es normal (ya que cada país varía en aplicar las políticas comerciales), cuando esa diferencia no llega a ser justificada llega a causar daño o amenaza a la industria nacional, entonces puede llegarse a perseguir un caso jurídico de discriminación de precios.

El beneficio obtenido por parte de México es que pudo tener acceso estable y seguro para las exportaciones en los mercados internacionales, así como contar con una apertura benéfica para su desarrollo comercial; así también recibió por parte de los países desarrollados una reducción arancelaria de un 38% en promedio, esto significa que ningún arancel fue modificado, las exportaciones (nos referimos principalmente a los productos agrícolas) esto debido a la reducción de subsidios internos y de exportación de otros países; los productos beneficiados por la Ronda Uruguay de interés para nuestro país son: la miel, el limón, el ron, el acero, las flores frescas, el café crudo, el tequila, los motores y partes, el aguacate, la cerveza, las computadoras, los chasis para vehículos, los mangos, el jugo de naranja, el vidrio y la sal.

Por otro lado con el propósito de que el sector privado mejore su producción interna se crea como apoyo dentro de la OMC una organización que cuestiona la calidad de los productos a intercambiar ésta es denominada como Organización Internacional de Normalización (ISO por sus siglas en inglés); la cual brinda seguridad al consumidor internacional, y evita a su vez a la empresa exportadora largos y costosos trámites para colocar su producto.

Como parte de los apoyos a brindar de acuerdo a la Organización para las empresas de los países en desarrollo podrían considerarse los siguientes puntos:

- * Se pueden aplicar subsidios a aquellas empresas que dentro de sus procesos industriales respondan a las especificaciones medio ambientales de la Organización limitando un 20% de los costos de adaptación, contribuyendo así a la eficiencia de la empresa.

- * Programa de apoyo a exportaciones nacieses subsidiando sus exportaciones temporalmente hasta que alcancen un número mayor porcentual de exportación y que puedan mantener un nivel de apertura sustentable en los mercados a exportar.

- * Defiende de practicas desleales de los países desarrollados hacia los demás naciones y en especial de las represalias económicas de los Estados Unidos

- * Y por último toma en cuenta que la finalidad de todos los procesos comerciales debe ser el bienestar social, donde la mayor cantidad de seres humanos satisfaga las necesidades elementales y sea posible aspirar a un orden internacional menos desigual.

México no por ser parte del TLCAN puede dejar de temer a las represalias comerciales, en el caso de que Estados Unidos desee aplicarlas; como es el ejemplo sucedido en 1990 donde México quedó exento de la aplicación de una represalia comercial por parte de Estados Unidos, a cambio de que nuestro país se comprometiera a modificar su legislación en materia de patentes.

3.2 Tratado de Libre Comercio y México

El año de 1994 para México significa la entrada en vigor del acuerdo comercial norteamericano desde una perspectiva globalizadora adecuada y adaptada a las necesidades regionales de los tres países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá); según palabras de José A. Alonso éste se ve de la siguiente manera: "...el TLCAN es el principio de una nueva era. Gracias a él México romperá con el modelo cerrado y protegido que lo encaminaba a la ruina. El papel del gobierno consiste en colaborar para establecer, junto con los empresarios, las nuevas condiciones para el desarrollo permitiría, al mismo tiempo, incrementar el comercio en el bloque "americano" y, además superar el creciente proteccionismo. Al TLCAN se le consideraba no como el resultado inevitable de un determinismo geográfico, sino como una oportunidad para elevar la competitividad del país; el reto era competir con naciones muy competitivas".⁵⁹ Las investigaciones realizadas para analizar el funcionamiento y seguimiento de las líneas establecidas en el acuerdo aún hoy en día llegan a caer a en contradicciones, son los casos que a continuación se señalan como ejemplos:

- La empresa que en repetidas ocasiones se encuentra en juego (considerada ésta como uno de los principales motores para el crecimiento de la economía) su desarrollo, desenvolvimiento, estancamiento o desaparición ante el impacto de apertura comercial provocadas por la latente amenaza representada por las empresas transnacionales de los Estados Unidos establecidas ya en nuestro país. Cabe señalar que el grupo mayoritario de microempresarios mexicanos cuenta con un grave problema que es la cantidad y calidad de su producción haciéndola en la mayoría de los casos inaceptable al mercado estadounidense; factores internos agregados a éste hecho como el que la mayoría de las empresas pequeñas trabajan de forma independiente para satisfacer necesidades de mercado local o regional y que en pocas ocasiones se vuelve nacional; la ayuda gubernamental para esos casos en consecuencia es poca o nula, esto conlleva a que se presenten problemas como la

⁵⁹ Alonso A. José Dos interpretaciones contrapuestas del TLCAN Revista de Comercio Exterior Febrero 1997 p.105

implantación de empresas clandestinas (uno de los ejemplos mas representativos se muestra en el caso de la microempresa textil); sin embargo a pesar de que la apertura puede llevar a algunas empresas al fracaso, existen por otro lado la obtención de beneficios, no como figura empresarial, sino como consumidor ya que éste tiene acceso a otros mercados, obteniendo con ello la posibilidad de alcanzar servicios y mercancías de mayor calidad. En ocasiones se planteó a los empresarios la posibilidad de asociación o de unión entre varios empresarios pequeños para soportar la entrada de competencia mayor; sin embargo la cultura empresarial mexicana no permite la cooperación entre los mismos ya que predomina la desconfianza y el recelo de caer en su intento.

- Políticamente hablando en México el proteccionismo cuenta aún con partidarios que lo llegan a defender por intereses y conveniencias personales, aunado a ello es el caso del rol del Estado mexicano en cuanto a soberanía y pérdida de nacionalismo se refiere, ya que los acuerdos requieren de flexibilidad para su desenvolvimiento; y para los Estados Unidos el TLCAN se convierte en interés fundamental como pieza política central en la confrontación hacia los bloques Asiático y Europeo.

- Una de las causas mas importantes de la desigualdad económica de México es el paquete de subsidios y protección de la política proteccionista aplicada en décadas anteriores; es decir, todo el modelo industrial aplicable a las actividades productivas mexicanas se basaba y expandía por medio de subsidios directos y diversos obstáculos al comercio libre (como los permisos a la exportación), es de ahí una de las razones importantes de falta de experiencia a la abertura comercial.

- Otro punto importante son las reglas antidumping en donde las investigaciones realizadas por parte de países importadores de productos en éste caso mexicanos deberán asegurar también que su acusación se fundamente en investigaciones administrativas respecto a la existencia de dumping o daño; las partes del TLCAN cuentan con legislaciones en materia de cuotas antidumping y cuotas compensatorias, las investigaciones se manejan de la siguiente manera: en Estado Unidos y Canadá la llevan a cabo bajo dos entidades separadas, una encargada de las estimaciones de márgenes de dumping y las tasas de subvención

compensable (en Estados Unidos se le denomina Departamento de Comercio y en Canadá es el Ministerio de Ingresos) por otra parte ésta se encarga del análisis y/o amenaza del daño a la industria nacional (que éste en Estados Unidos se llama Comisión de Comercio Internacional y Tribunal de Comercio Internacional); en México la autoridad investigadora está compuesta por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) la cual emite una sola resolución para los problemas antidumping y compensatorias. Aunado a ello en el capítulo XIX del TLCAN se permite el establecimiento de un sistema de revisión conformado por un grupo de expertos (denominados paneles binacionales o revisión judicial, esto hace los plazos de revisión mas cortos por medio de un grupo de expertos, es importante mencionar que se crea también un Comité de Impugnación Extraordinaria para en caso de acordar medidas especiales en el acuerdo éstas sean congruentes a lo establecido en la OMC); así el balance de las negociaciones se convierte en ventaja para México pues con ello asegura una mayor disciplina y seguridad de acceso, creando reglas y condiciones manejadas de una forma clara y sólida lo cual beneficia al productor mexicano puesto que lo protege tanto en su mercado como en el extranjero.

- Uno de los aspectos importantes del acuerdo para las sociedades integrantes es en materia laboral la cual dentro del capítulo ocho del Tratado se establecen las reglas que atañen a éste rubro como son la promoción para la cooperación, la asistencia técnica y el intercambio de información; para ello se crean dos instituciones una nacional (Oficina Administrativa Nacional) y otra internacional (Comisión de Cooperación Laboral) las cuales vigilan a su vez las ampliaciones realizadas en las legislaciones laborales individuales. Algunos ejemplos que llegan a ocurrir con frecuencia es que se permite a las partes contratantes volver a las tarifas de antes de firmado el acuerdo bajo ciertas circunstancias dado el caso de que cierta industria estuviese amenazada por causas como el exceso de importaciones; otro ejemplo es en cuanto a los productos intermedios que se exportan a México luego se reexportan a los Estados Unidos perjudicando a ambas fuentes de empleo, puesto que si se impide la entrada de productos mexicanos a los Estados Unidos el empleo de éstos resulta perjudicado (esto se vio reflejado en 1995 pues la devaluación del peso mexicano afectó el empleo norteamericano). En otro plano como ejemplo se muestra como se trata a los empleados que han sido

despedidos, éstos deben indicar y demostrar que la separación de su trabajo se debió en forma directa a un aumento en las importaciones de otro país comprobando que él participó en la producción de un producto y que su despido se debió a que la producción de ese producto cambió de los Estados Unidos a Canadá o México; en esos casos la asistencia a recibir es entre otras cosas los servicios básicos (como información de programas de asistencia), servicios para empleos (como consejos para carreras) y programas de entrenamiento (que consiste en apoyo económico mientras encuentra colocación laboral).

- Los aranceles no han registrado un gran impacto dentro del efecto exportaciones-importaciones de los países integrantes ya que los márgenes de mayor ingreso se siguen dando en los mismos rubros (transformaciones tecnológica y adquisición de bienes intermedios manufacturados) y en casi los mismos números que antes de firmado el acuerdo.

- El modelo exportador que nuestro país ha venido siguiendo se relaciona directamente a las cadenas de exportación de productos manufacturados intermedios con los cuales cuentan los Estados Unidos, por ello México llega a obtener algunas ventajas comparativas que le benefician a incrementar sus exportaciones; sin embargo éstas también se encuentran condicionadas a la importación de insumos intermedios llevadas por los Estados Unidos; es decir, las unidades productoras mexicanas exportadoras se relacionan íntimamente con las cadenas exportadoras de los Estados Unidos, si alguna tiende a decaer toda una cadena productiva también afectando empleos, productos, capitales, procesos productivos para ambos países.

- Refiriéndonos a las medidas oficiales aplicadas por el gobierno para proteger a la industria vemos que éstas han llegado a ser en ocasiones insuficientes (en nuestro país esto lo establece la Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior COECE); en Estados Unidos se crea en 1974 una ley Comercial que instituye el Sistema de Asesoría del Sector Privado (estructurado en tres niveles asesoría general, áreas económicas y productos agrícolas y asuntos funcionales específicos); por su parte el sector privado canadiense se organiza en trece comités, por ramas industriales (Sector Advisory Groups of International Trade) y un Comité de asuntos generales o funcionales (International Trade Advisor and

Committé), la diferencia que existe entre éstos y la COECE mexicana es que ellas son de carácter oficial y sus miembros son nombrados por los gobiernos y la nuestra es que toda la organización excepto el Comité Asesor, fue creada por los empresarios, esto para convencerlos de formar parte de una unidad para enfrentar el proceso de apertura como una organización política reconocida que reuniese los intereses mutuos.

- La capacidad exportadora mexicana hacia Canadá demuestra en los años recientes un incremento sustancial de beneficio para algunas empresas mexicanas (dentro de los productos mas competitivos de México hacia ese país podemos mencionar a los instrumentos de óptica; las materias plásticas y sus manufacturas, el papel y el cartón); sin embargo aún hoy en día el volumen manejable de exportaciones no es suficiente para atender a varios mercados (ya que recordemos que el principal mercado a satisfacer es el de los Estados Unidos en un setenta por ciento de nuestras exportaciones); no obstante Canadá consume a su vez algunos otros productos que nuestro país produce, siendo latente un problema importante que detiene la entrada de productos mexicanos a ese país el hecho es que no se cumple con las características específicas de la demanda hacia Canadá; es decir que los empresarios mexicanos deben primero adaptar su oferta a la demanda real de la población canadiense para incrementar el envío de otro tipo de productos.⁶⁰

- Dos efectos se hacen notar con el TLCAN para nuestro país; primero que se tuvo la oportunidad de acceder de forma preferencial y mas estable al mercado norteamericano con la asociada desviación de inversiones del resto del mundo hacia México y en segundo término una menor incertidumbre en torno a las políticas de comercio e inversión⁶¹ mexicanas reduciendo con ello el riesgo de invertir en un país que en ocasiones demuestra grandes índices de inestabilidad para acceder a la participación de inversión.

La mayoría de los investigadores aceptan como resultado importante de la firma del TLCAN el registro de un mayor aprovechamiento de las economías de escala; sin embargo

⁶⁰ Claudia Ávila Connelly Canadá un mercado para las exportaciones mexicanas Revista de Comercio Exterior Vol. 44 p 151

⁶¹ Ros Jaime Beneficios comerciales y movilidad de capital. Estudios recientes sobre las consecuencias del TLC Revista de Comercio Exterior No. 6 Junio 1994 p. 499

cabe señalar que la incertidumbre se da por los efectos que éste pueda tener en cuanto a la preparación en competitividad y al crecimiento de la productividad, así como de la dinámica macroeconómica que se refleje con la apertura; que en su mayoría opinan que no habría problemas si las políticas aplicadas interactúan entre sí con el propósito de equilibrar el proceso de apertura.

3.3 Ingreso de México a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos denominado como grupo de países que comparten las mismas ideas o club de ricos (en el sentido en que sus países miembros producen dos tercios de los bienes y servicios del mundo) no es una organización exclusiva, el poder de asociación se encuentra abierta a aquellos países comprometidos con los principios de la economía de mercado y la democracia plural (vemos esto reflejado en la ampliación de sus miembros ya que se fueron integrando países como Japón, Australia, Nueva Zelanda, Finlandia, México, la República Checa y Hungría); actualmente los países integrantes a la Organización son:

1961	ITALIA,
ALEMANIA,	PAÍSES BAJOS,
AUSTRIA,	NORUEGA,
BÉLGICA,	SUECIA,
ESTADOS UNIDOS,	SUIZA,
CANADÁ,	TURQUÍA,
DINAMARCA,	(1964) JAPÓN,
ESPAÑA,	(1969) FINLANDIA,
FRANCIA,	(1971) AUSTRALIA,
GRECIA,	(1973)
IRLANDA,	NUEVAZELANDA,
ISLANDIA,	(1994) MÉXICO,
REINO UNIDO	(1995)
LUXEMBURGO,	REPÚBLICACHECA
PORTUGAL	(1996) HUNGRÍA.

Regresando un poco a la historia tenemos que el precursor de la OCDE fue la llamada Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), la cual se integró para administrar la ayuda venida por los Estados Unidos y Canadá durante el Plan Marshall de reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial iniciada el 16 de Abril de 1948 elaborando estudios técnicos y proponiendo recomendaciones que beneficiaran a la Europa Occidental a la recuperación de sus economías y liberar sus flujos de comercio, financieros y de servicios. A partir de 1961(año de su creación), la OCDE ha tenido como meta el reforzar a la economía de sus países integrantes, mejorar su eficiencia, delinear los sistemas actuales de mercado, actualmente ampliar el libre comercio, y a su vez contribuyendo al desarrollo de los países poco industrializados, ésta Organización cuenta con dos idiomas oficiales que son el inglés y el francés y tiene su sede principal en París, Francia; el organigrama de la OCDE se basa primeramente en COMITÉS que se encargan de reunir a los representantes de los países miembros (se cuenta con aproximadamente 200 comités, grupos de trabajo y subgrupos técnicos, es decir en total son alrededor de 20,000 expertos), éstos se reúnen para formular ideas y verificar el progreso alcanzado en áreas de políticas bien definidas, tales como el comercio internacional, la administración pública, la ayuda al desarrollo o los mercados financieros. El órgano mas importante es el CONSEJO integrado por un representante de cada país miembro (asi como por un representante de la Comisión Europea); cuenta a su vez con un SECRETARIADO que trabaja de forma directa o indirecta con el fin de apoyar las actividades realizadas por el comité. Un dato importante es la financiación con la que se desenvuelve ésta organización; para ello se hace necesario que los países miembros aporten cierta cantidad de su presupuesto anual según su tamaño económico, así también cada país puede hacer aportaciones independientes para programas o proyectos en particular (el país mas importante en cuanto a aportación se refiere lo lleva Estados Unidos seguido por Japón), el monto del presupuesto anual es alrededor de \$300 millones de dólares americanos.⁶²

La OCDE no puede ser comparada con el Fondo Monetario Internacional (puesto que no es un organismo de financiamiento), ni tampoco con la Organización de Naciones Unidas (ya que no es un organismo negociador), ésta organización ofrece principalmente un lugar para la

⁶² OCDE 1997 p 36

reflexión y la discusión, realizando investigaciones para que los gobiernos diseñen políticas que serán analizadas en foros de mas amplios (en algunas ocasiones éstos planteamientos sirven como base para que los países puedan negociar con otros organismos y/o países).

Una de las secciones mas grandes y conocida es el Departamento de Asuntos Económicos que da seguimiento a los análisis de asuntos macroeconómicos, temas estructurales o de microeconomía, una vez analizados éstos se realizan previsiones a corto y largo plazos (los economistas que investigan dentro de éste sector enfocan su trabajo en la balanza de pagos, el comercio exterior y el sistema monetario internacional). La sección estadística responde a nuevos intereses sobre cuentas nacionales, abastecimiento y uso de energía, investigaciones y desarrollo, medio ambiente e industrias de servicio. El desarrollo es como ya dijimos uno de los puntos importantes a desempeñar dentro de la Organización, así por medio de su Comité de Asistencia al Desarrollo se fomenta la ayuda de la OCDE hacia países en vías de desarrollo (para la cual cada país miembro destina una parte de su presupuesto para ayuda al exterior) la manera a realizarlo es analizando los presupuestos de ayuda, cómo es que se gastan y si las autoridades pertinentes a manejarlo acatan las prioridades de crecimiento económico para beneficio de la población y el medio ambiente.

En cuanto al comercio internacional se refiere se crea la Dirección de Comercio que analiza las reglas multilaterales y disciplinas que serán necesarias a largo plazo con el fin de mantener cierto orden frente a un área de comercio en constante movimiento. Los Asuntos Financieros Fiscales y de Empresas se crea para fomentar mercados eficientes, entre otras cosas promueve la libertad de inversión internacional, la circulación de capitales y el intercambio de los servicios (esto se planteó desde su creación abriendo un espacio jurídico para ello que son el Código de Liberalización de Transacciones Corrientes Invisibles y el Código de Liberalización de Movimientos de Capital); se establece a su vez principios de tributación internacional, se investigan los efectos de las reformas fiscales a nivel nacional e internacional y fomenta la cooperación para luchar contra el fraude fiscal, impulsa la competencia sana (antimonopolio), pretende entre otras cosas facilitar a los residentes de los países integrantes realizar negocios en cualquiera de los países miembros como si fueran

nacionales. Existe un área que es dedicada al estudio del ingreso agrícola, educación, esquemas de capacitación y asistencia en relación al uso de tierra y fuerza de trabajo en el campo llamada Dirección para la Agricultura ésta a su vez analiza las reformas a las políticas agrícolas establecidas y su perspectiva hacia los mercados y el comercio de la misma, a su vez establece y administra códigos para la calidad internacional de frutas, vegetales, semillas y productos forestales. Existe un área que se dedica a estudiar las políticas urbanas, regionales y rurales, generación de empleo, elevar el nivel y calidad de vida, así como la protección del medio ambiente éste es denominado Servicio para el Desarrollo Territorial.

La energía es un punto importante para la organización puesto que fue creada a raíz de la crisis petrolera de 1974 con el propósito de coordinar un sistema de emergencia compartido en caso de tener algún tipo de interrupción energética (éste excluye a México e Islandia), además de tomar en cuenta medios que mejoren su abasto energético e incrementar el uso nacional racional de la misma, denominada Agencia Internacional de Energía; así también se crea la Agencia de Energía Nuclear la cual asocia a todos los países miembros (excepto a Nueva Zelanda, pero incluye a Corea) para fomentar la cooperación sobre la seguridad y los requisitos reglamentarios de las instalaciones nucleares antiguas y recientes y garantizar un uso seguro de la energía nuclear con fines pacíficos. La OCDE es en sí reconocida como fuente importante de datos comparativos sobre las economías de sus integrantes ya que sus estudios se basan en la calidad y neutralidad de los mismos.

Ahora bien nos formularíamos una pregunta, ¿Que importancia tiene el que México se integrara el 18 de mayo de 1994 a la OCDE?. Primeramente se puede decir que nuestro país es el primero en ingresar a ésta organización después de veinte años a partir de que lo hiciera Nueva Zelanda, y que además aceptaran a México siendo un país en desarrollo; esto significa por un lado el reconocimiento de la nueva posición abierta que ha tomado nuestro país, ya que dentro de la Organización se le brinda la oportunidad de compartir experiencias y valores con el fin poder solucionar de manera rápida y conjunta sus problemas sobre la situación globalizadora actual; para la OCDE significa llevar a cabo un contacto mas directo para con los nuevos actores de la economía mundial.

Ya desde 1980 se invitaba a México a participar en los comités especializados en el acero de la Organización, sin embargo no fue sino hasta 1992 que se intensificaron las relaciones a petición del Estado mexicano (el entonces presidente mexicano Salinas de Gortari) de pertenecer de manera mas activa, integrando al país en un número creciente de comités y grupos de trabajo; así por iniciativa del secretario general de la OCDE Jean Claude Paye se realizó un estudio a la economía mexicana en ese año abriendo paso a nuestro país en participar como miembro formal en algunos comités y otros como invitado. En 1993 funcionarios del Banco de México, La Secretaría de Desarrollo Social y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público prepararon un análisis de compatibilidad dentro de la legislación mexicana para mostrarla a la sede de la OCDE (entre otras cosas éstas trataban sobre asuntos fiscales, mercados financieros, seguros, legislación y política de competencia, políticas del consumidor, comercio, empleo y asuntos sociales, educación, política científica y tecnológica, computación, informática y comunicaciones, agricultura, energía, energía nuclear, transporte marítimo, construcción naviera y turismo); así para los primeros meses del año de 1994, la OCDE por unanimidad decidió que México cumplía con los requisitos para pertenecer al organismo, aceptado como miembro de la organización con la firma a él en mayo de 1994.

Algunos de los puntos importantes que se plasmaron en la firma de adhesión México a la OCDE fueron:⁶³

a) La OCDE no es un mecanismo de presión (la presión es solo moral de aceptar las condiciones de permitir acceso a la información), por lo que nuestro país no expuso su soberanía ni su independencia económica.

b) El gobierno de nuestro país se comprometió a mantener el grado de liberalización económica de ese entonces e ir adaptándola de acuerdo a su progreso y las condiciones sociales, políticas y económicas se lo permitan.

⁶³ Parte de ésta información se encuentra expuesta por el autor Victor Daniel Flores El ingreso de México a la OCDE Revista de Comercio Exterior Junio de 1994 No 6 p 523

c) Uno de los puntos importantes que pidió la OCDE a México es que dejará de pertenecer formalmente al Grupo de los 77 (es decir del llamado grupo del tercer mundo a los que se integran países africanos, asiáticos y latinoamericanos).

d) Existe una excepción por parte de México en cuanto al establecimiento de bancos, casas de bolsa y compañías de seguros, esto por el trato preferencial otorgado a los países contratantes del TLCAN.

e) Hacia 1994 el pago por pertenencia a la organización es de 200 millones de dólares; sin embargo nuestro país por contar con economía no tan desarrollada se concluyó su aportación en un 1.5% de los gastos totales.

f) Una de las ventajas que se llegan a dar con la adhesión es el contar (como ya lo habíamos formulado anteriormente) con un acercamiento a las economías desarrolladas y participar de a manera directa en la formulación de políticas tanto económicas como sociales perteneciendo al grupo que lo dirige.

g) En cuanto a los créditos financieros hacia México reciben un menor riesgo de calificación por parte de los países desarrollados; es decir los países industrializados darán menos costos financieros a mayores volúmenes de capital, creando un ambiente de credibilidad y confianza para la economía mexicana, aumentando la captación de inversión extranjera benéfica para la economía nacional.

El compromiso de México en el ámbito social es el de preservar y consolidar los valores de la Organización: democracia plural y derechos humanos.

3.4 Desarrollo de las Exportaciones Mexicanas hacia Europa de 1980 a 1994.

Las dos últimas décadas del Siglo XX en su mayoría de tiempo han estado acompañadas de efectos sociales negativos al progreso de las naciones en desarrollado, ya que se revelan situaciones poco benéficas a la población, como son el descenso de los salarios reales y el empobrecimiento de gran parte de la sociedad creando con ello un esquema de dramáticos desequilibrios sociales (principalmente de carácter bélico); por otro lado el modelo económico y social aplicado se muestra incompetente e insuficiente hacia el futuro del ideal de progreso y estabilidad (esto lo vemos reflejado en temas como el bajo grado de democracia, la desigualdad en la repartición de la riqueza, la monopolización del poder, la marginación y la miseria en poblaciones rurales principalmente y urbana); en respuesta a ello se han llevado a cabo reformas en los sistemas económicos, adaptándolos (como ya lo hemos mencionado) a los movimientos y teorías económicas aplicadas por los países industrializados en función del mercado y la libertad de los factores de la producción. Es por ello que México maneja su progreso en manos de los actuales procesos globalizadores; a esa razón debemos su activa participación en adherirse a foros internacionales como la Organización Mundial de Comercio en 1986 (OMC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos en el mismo año (OCDE), el Grupo de los Tres también en 1994 (G-3), entre otros realizados para con países latinos vecinos. Así la idea actual de éste proceso económico mexicano se plasma en las negociaciones para contratar un Acuerdo Comercial formal con la Unión Europea⁶⁴ [las relaciones actuales México-Europa se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991(Acuerdo de tercera Generación)⁶⁵].

⁶⁴ no debemos olvidar que las relaciones comerciales, políticas y sociales con Europa son antiguas y que solo falta la negociación formal a la adecuación de éste proceso globalizador ya que económicamente para México significan su segundo socio comercial.

⁶⁵ Miranda de Lage Ana Documentos de sesión del Parlamento Europeo. Comisión de Relaciones Económicas Exteriores. Octubre de 1995 p 18

Varias son las razones por las que se quiere llegar al acuerdo una ya mencionada es la diversificación de las relaciones económicas y comerciales (la finalidad es establecer gradualmente una zona de libre comercio) que incluya políticas preferentes que incentiven la creación de comercio, en sectores como el de servicios, industrial y de intercambios agrarios (esto de forma complementaria y adaptada a las reglas de la OMC y el TLCAN); algunos sectores de interés para la Unión Europea de inversión para México son las telecomunicaciones, el transporte, los servicios turísticos, los servicios financieros, los seguros y los servicios culturales y audiovisuales; otra es la obtención de diálogo político equiparado a las relaciones estrechas que mantienen Estados Unidos y Canadá para con Europa (aquí es importante hacer notar la importancia que tiene para Europa rubros como los derechos humanos y la democracia que México debe tomar en consideración) y una tercera razón sería el declive de las exportaciones mexicanas hacia Europa en los últimos años ya que se ha visto una competencia real con productos provenientes de países de Europa Central y Oriental haciendo menos favorable el panorama para los productos de origen mexicano. Una de las ventajas por la parte mexicana que se obtendría de lograrse un acuerdo comercial mas formal es el incremento de la ayuda financiera por medio de la intensificación de la inversión europea en temas como proyectos ecológicos, asistencia técnica y financiera a proyectos de desarrollo rural, programas de protección hacia la infraestructura y la energía. En cuanto a la empresa se refiere Europa está interesada en la promoción de participación mutua entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas (principalmente tratando temas como los capitales de riesgo). Las reglas de origen importantes para el progreso del acuerdo se deben adecuar (sobre todo en sectores definitivos como el textil, el automovilístico y la petroquímica) a los compromisos y reglas establecidas de forma individual (México hacia el TLCAN y los acuerdos de la Unión Europea), así como los derechos de propiedad intelectual europea en el mercado mexicano.

La cuestión geográfica es un punto importante para la realización de los acuerdos regionales, México por una parte tiene muy cerca a los Estados Unidos y por otro lado a Latinoamérica con la cual existen lazos culturales, de lengua e historia muy cercanas; para con el primero el TLCAN ha afectado las relaciones comerciales con la Unión Europea,

reduciendo la competitividad de empresas europeas en sectores como el industrial (textil, telecomunicaciones, automotriz y petroquímica), el agrícola (ejemplos el azúcar, carne y productos lácteos), la propiedad intelectual y el mercado que en cierta forma debilita las inversiones; otro punto importante son las reglas de origen ya que éstas con el TLCAN se volvieron más rigurosas, causando desventaja a la exportación europea; otro factor que altera las negociaciones con la Unión son los aranceles de importación, puesto que México cuenta con la oportunidad de permitirse cambiar los permisos de importación siempre y cuando se encuentren ello al margen de la OMC (principalmente en sectores como el textil), otro punto es la consecuencia de la crisis del peso en la última década ya que el impuesto al arancel de importación ha ido en aumento (aproximadamente un 20% arriba a pesar de que México aplica aranceles medios, inferiores a los consolidados por la Ronda Uruguay)⁶⁶; La relación de exportación para con los Estados Unidos están de alguna manera respaldadas por la exportación de petróleo mexicano y sus derivados.

Así el comercio de México hacia la Unión Europea representa un 10% del total comercial de ambas disminuyó en los últimos años a un 0.5% aumentando hacia los Estados Unidos; ha pesar de ello las compras de México hacia la Unión Europea se elevaron de 1,144 millones de dólares en 1985 a 7,425 en 1992, y las exportaciones mexicanas hacia la Unión se han estancado en menos de 4,000 millones por año.⁶⁷

Datos estadísticos de la relación comercial entre ambos que se ha llevado a cabo a partir de la década de los ochenta a nuestros días se establece en los gráficos de la siguiente manera:⁶⁸

Importaciones de la Comunidad Europea provenientes de México:

AÑO	1980	1985	1990	1993
MÉXICO	2,785	3,914	3,753	2,750
Participación (%)	12.0	16.9	11.5	10.6

⁶⁶ Ibidem p.26

⁶⁷ De María y Campos Alfonso Europa de hoy análisis de su evolución reciente y perspectivas de su relación con México p.74

⁶⁸ Rincón Domínguez OCDE Enero de 1995 p. 6

Exportaciones de la Comunidad Europea realizadas a México:

AÑO	1980	1985	1990	1993
MÉXICO	3 468	2 144	4 942	6 877
PARTICIPACIÓN (%)	18.1	18.1	24.7	24.4

Balance comercial en la relación comercial Exportación-Importación:

AÑO	1980	1985	1990	1993
BALANCE COMERCIAL	684	-1 770	1 189	4 127
EXPORTACIONES-	124.6	54.8	131.7	250.1

El comercio así mismo se repartió de la siguiente manera entre los países miembros de la Comunidad (Total C.E.:100%):

	Exportaciones en relación con México	Importaciones provenientes de México
ALEMANIA	16.4	38.0
BÉLGICA-LUXEMBURGO	9.5	4.2
DINAMARCA	0.8	1.6
ESPAÑA	31.1	17.0
FRANCIA	16.8	12.0
GRECIA	0.5	0.3
IRLANDA	0.3	1.6
ITALIA	3.7	11.2
PAÍSES BAJOS	6.4	6.7
PORTUGAL	2.9	0.1
REINO UNIDO	11.4	7.3

El flujo de la inversión extranjera directa proveniente de la Comunidad Europea hacia México se llevó a cabo en el siguiente porcentaje:

AÑO	1979-82	1983-86	1987-90	1991	1992
MÉXICO	627.0	446.5	788.3	260.5	199.5
PARTICIPACIÓN (%)	12.3	12.0	12.2	17.4	12.2

La importancia de la Inversión Directa para México es fundamental para su desarrollo hacia 1985 se contaba con 138.1 millones de dólares, aumentando para el período de 1989-1993 a 855.6 millones de dólares; así en promedio pasaron de un 7.9% en 1985 a 19.5% para principios de la década de los noventa; contando como principal inversionista al Reino Unido con un 26.6% del total, siguiendo Francia con un 16.4%, Suiza con 16.3%, Países Bajos con 13.6% y Alemania con 13.3%⁶⁹. Estadísticas del período 1979-1992 la inversión extranjera directa hacia México, se repartió de la siguiente manera proveniente relativamente de los siguientes estados miembros de la Comunidad⁷⁰:

	MÉXICO	
	VALOR	(%)
ALEMANIA	924.0	39.8
BÉLGICA	86.0	3.7
ESPAÑA	400.2	17.2
FRANCIA	252.8	10.9
ITALIA	-48.7	-
PAÍSES BAJOS	33.2	1.4
REINO UNIDO	675.0	29.1
7 PAÍSES DE LA C.E	2.322.5	100.0

Según fuentes estadísticas de la OCDE vemos que de 1986 a 1992 el comercio bilateral entre la Unión Europea y nuestro país representó el 13.3% anual promedio del total mexicano, que para 1993 se redujo a 8.4 y las exportaciones mexicanas crecieron en 1991 y 1992 un 32% que de 1991 y 1992 quedaron estancadas cayendo hasta un 17.3%, para 1993 se tuvo un

⁶⁹ Rosenzweig Gabriel *La política de México hacia Europa: 1989-1994* Revista Mexicana de Política Exterior No 44 p.95

⁷⁰ Rincón Domínguez OCDE Enero de 1995 p 7

crecimiento sostenido alcanzando 7290.4 millones de dólares que en cifras porcentuales equivale a un 214.8, representado de la siguiente manera: ⁷¹

RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA 1989-1994

(millones de dólares)

EXPORTACIONES

PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Alemania	361.4	452.5	529.3	489.0	427.4	210.0
Benelux	137.1	219.5	321.5	282.4	223.1	114.0
Dinamarca	7.4	13.0	17.2	23.0	18.0	6.0
España	981.0	1,134.1	1,1457.0	1,149.0	1,217.0	311.2
Francia	481.3	551.5	600.0	549.5	439.0	163.0
Grecia	7.0	11.0	4.7	10.0	6.0	0.6
Irlanda	2.0	5.5	8.0	15.0	120.4	55.0
Italia	138.0	211.2	172.3	146.0	83.0	41.0
Países Bajos	102.5	152.0	183.1	148.4	191.4	70.0
Portugal	57.0	76.0	88.2	132.0	72.2	25.0
Reino Unido	194.5	187.0	219.1	240.2	196.3	93.0
TOTAL	2,469.2	3,013.3	3,600.4	3,184.5	2,993.8	1,088.8

⁷¹ Ibidem p. 96

Productos mexicanos que han seguido exportándose son las materias primas y productos semielaborados (el petróleo por su parte ha sido el producto exportado registrando -47.4% del total exportable en 1992) y dentro de sus importaciones han resaltado los bienes intermedios y de capital. En el período que va de 1989-1993 a España se le considera con el mayor porcentaje de las exportaciones mexicanas absorbidas por la Unión Europea con el 38.8% en promedio; las importaciones mexicanas realizadas ha la Unión Europea donde se registró en promedio 38.6% por parte de Alemania, Francia con un 16.3% y un 11.8% español; así las estadísticas se presentan de la siguiente manera:

IMPORTACIONES

PAÍS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ALEMANIA	1,368.3	1,840.1	2,328.1	2,464.0	2,834.2	1,397.0
BENELUX	157.2	249.0	328.0	305.0	269.1	147.0
DINAMARCA	44.0	57.0	80.0	134.0	130.0	70.4
ESPAÑA	329.4	529.4	575.0	869.4	1,151.5	785.0
FRANCIA	564.3	712.0	967.0	1,298.0	1,077.0	672.0
GRECIA	0.2	3.0	11.0	21.5	23.0	10.2
IRLANDA	38.9	104.1	70.3	176.4	147.0	45.0
ITALIA	365.1	457.0	623.0	975.3	818.3	420.0
PAÍSES BAJOS	130.0	225.5	215.5	238.0	240.5	99.4
PORTUGAL	4.0	5.0	16.0	13.0	10.3	5.0
REINO UNIDO	327.0	491.3	499.3	615.5	589.5	311.4
TOTAL	3,328.4	4,673.4	5,713.2	7,110.1	7,290.4	3,962.4

Los grupos de productos principales importados por la Unión Europea de procedencia mexicana en el año de 1994 son los siguientes⁷²:

⁷² Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas. Bruselas 212-Dic-1995 pág 27

	Código	Producto	Valor en Ecu	%
1	27	Combustible y aceites minerales y derivados.	738,052	28,149284
2	84	Reactores nucleares, artefactos mecánicos y componentes.	510,859	19,484149
3	74	Cobre y manufacturas de cobre.	145,700	5,5569943
4	85	Máquinas, aparatos eléctricos y componentes.	144,200	5,4997843
5	29	Productos químicos orgánicos.	116,048	4,4260678
6	71	Metales y piedras preciosos y semipreciosos, bisutería	77,161	2,9429186
7	88	Navegación aérea espacial.	72,772	2,7755222
8	26	Minerales, escorias y cenizas.	51,744	1,9735148
9	39	Materias plásticas y sus manufacturas.	44,074	1,6809812
10	90	Instrumentos de óptica, fotografía y de medida.	43,652	1,6648862
11	99	Varios	41,720	1,5911997
12	7	Legumbres y hortalizas, plantas, tubérculos	40,469	1,5434866
13	22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres.	39,291	1,4985577
14	8	Frutos comestibles	34,973	1,33386693
15	87	Vehículos automóviles y accesorios	33,049	1,260488
16	9	Café, té, amate y especias.	32,617	1,2440115
17	95	Juguetes, juegos y accesorios.	22,979	0,8764185
18	32	Pinturas, extractos colorantes y curtientes.	20,317	0,7748899
19	64	Calzado, botines y artículos análogos.	20,299	0,7742033
20	4	Leche y productos lácteos, miel, huevos de ave.	19,856	0,7573073
21	97	Objetos de arte, antigüedades.	19,128	0,7206414
22	96	Manufacturas diversas	15,514	0,5917036
23	15	Grasas y aceites animales o vegetales	11,230	0,4283119
24	70	Vidrio y manufacturas de vidrio	11,219	0,4278924
25	40	Caucho y manufacturas de caucho	10,854	0,4139713
		Total 25 productos	2,317,777	88,3910548
		TOTAL DE IMPORTACIÓN	2,621,921	100,00

De las primeras muestras de negociaciones intensas por parte de la Unión Europea fue la de abrir una Delegación de la Comisión en noviembre de 1989, así en 1991 suscribieron un acuerdo marco de cooperación mutua, posteriormente durante la II Reunión de la Comisión Mixta, celebrada en Bruselas en 1994 se agilizaron las negociaciones en torno a la reducción de aranceles al constituirse una subcomisión de asuntos comerciales, ya que un aumento a los aranceles crearía desconfianza a la voluntad de empresarios europeos de fortalecer las exportaciones mexicanas.

Las relaciones comerciales entre Europa y México también se han llevado a cabo bajo programas de ayuda por parte de los primeros con el fin de impulsar el desarrollo de la empresa exportadora latina, ésta se lleva a cabo dividido en tres tipos uno de cooperación empresarial comercial (basada en la comercialización y/o distribución de un algún producto o servicio terminado determinando los métodos de distribución, franquicia o contrato de exclusividad), la cooperación empresarial industrial (ésta se centra en los aspectos productivos, es decir se hace conjunta la cooperación entre empresa mexicana y extranjera para la producción de algún bien asumiendo ambas el riesgo de operación) y la cooperación empresarial financiera (la cual intervienen únicamente instituciones nacionales o internacionales ya que por motivos de riesgo el empresario individual no se presta a la aventura). Como ejemplo uno de éstos mecanismos de ayuda es el Programa AL-INVEST, el cual va enfocado hacia el sector privado dedicado a la actividad financiera teniendo como objetivo poner en contacto a redes tanto mexicanas como europeas [que en promedio llegan a ser 27 Eurocentros de Cooperación Empresarial en Latinoamérica como BC-Net (Business Cooperation Network)] y la red Coopeco [aquí se incluye la red BC-Net, Bureau de Rapprochement des Entreprises, el Europartenariat y Sprint que es una asociación de entre 130 miembros que incluyen cámaras de comercio, asociaciones, universidades e instituciones de fomento que deseen participar en el fortalecimiento de las relaciones intraempresariales, difundiendo información hacia Europa sobre las posibilidades de cooperación industrial y fomento a la inversión hacia los países latinos] de operadores económicos, prestando asistencia y asesoramiento a los pequeños y medianos empresarios a modo de orientarlos a la localización de contrapartes europeas para promover sus negocios; otro ejemplo es el

Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE) que en español significa Oficina de Acercamiento Empresarial que es un organismo de contacto empresarial que utiliza una red de correspondientes que abarcan aproximadamente 50 países, para la difusión de oportunidades comerciales en revistas especializadas, boletines, etc; Jao Melo de Sampaio muestra varias facilidades de cooperación que son mostradas en la siguiente tabla ⁷³:

	Facilidad 1	Facilidad 2	Facilidad 3	Facilidad 4
Tipo de Operación	Identificación de proyectos y socios potenciales para sociedades conjuntas	Operaciones previas a la creación de un joint venture.	Financiación del capital del joint venture.	Capacitación de los recursos humanos del joint venture.
Beneficiarios	Cámaras, organismos públicos, asociaciones, etc., no así las empresas privadas	Empresas locales o europeas que deseen desarrollar un proyecto en forma conjunta.	joint ventures	joint ventures
Acceso	A través de la Unión Europea o de un IF	A través de la Unión Europea por medio de una institución financiera acreditada.	A través de la Unión Europea por medio de una institución financiera acreditada	A través de la Unión Europea por medio de una institución financiera acreditada
Tipo de Financiación	Subvención	Adelantos sin intereses, transformable en base a resultados de proyecto.	Participación en el capital cofinanciado por la Institución financiera.	Préstamo sin intereses, cofinanciado por la institución financiera.
Cuantía	Hasta 100,000 Ecus	Hasta 250,000 Ecus	Hasta 1,000,000 Ecus	Hasta 250,000 Ecus
Límites	Hasta 50% del costo	Hasta 50% del costo	Hasta 20% del capital joint venture.	Hasta 50% del costo

A pesar de los problemas desestabilizadores (hablamos de crisis políticas y económicas con repercusiones sociales) a los que nuestro país se enfrentó principalmente en el año de 1994, la

⁷³ Jao Melo de Sampaio Las Exportaciones y la Unión Europea Revista de la Academia Diplomática del Perú Perú 1995 p 210

Unión Europea se sigue considerando como el segundo socio comercial importante para México (principalmente por parte de países como Alemania, España y Francia) ya que éste absorbe aproximadamente un 24% de las exportaciones europeas hacia América Latina; sin embargo el efecto de la crisis del año '94 afectó seriamente el progreso de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea manteniéndose en ese entonces en aproximadamente un 4.5% de su exportación total; otro de los factores que intervienen en el intercambio comercial con la Unión Europea es la creciente competencia proveniente de productos industriales ofrecidos por Europa Central y Europea Oriental para con los cuales y tomando en cuenta su cercanía geográfica la Unión Europea concede a ellos acuerdos de libre comercio o preferencias generalizadas, dificultando el acceso de los productos mexicanos al mercado europeo.

Sin embargo como ya mencionamos en el presente capítulo México es uno de los países que ha obtenido mayores beneficios del intercambio comercial con la Unión Europea de toda América Latina, esto principalmente por su integración a organismos como la OCDE, la OMC y el TLCAN, considerado como uno de los principales socios en cuanto a cooperación tecnológica se refiere así como al aprovechamiento de programas europeos de la European Community Investment Partners [(ECIP) que incluye 93 proyectos de cooperación aprobados de un total de 126, propuestos entre 1988 y 1994], de entre los cuales se destacan los programas de cooperación a nivel empresarial (como el BC-Net, el BRE y el programa AL-Invest).⁷⁴

Todos éstos puntos son considerados bases a la inquietud de proponer el establecimiento de relaciones comerciales de participación aún mas cercana entre México y la Unión Europea, es decir cumplir con los procesos globalizadores mediante la creación de un Acuerdo de Libre Comercio entre ambos.

Sabemos que siguen existiendo problemas políticos, económicos y sociales en México que de alguna manera no han permitido el total convencimiento de algunos miembros de la Unión Europea que confirmen su agrado a negociar; sin embargo nuestro país cuenta con un gran

⁷⁴ Véase pág. 24 de la presente investigación.

potencial económico que a futuro a Europa le sería conveniente concertar un acuerdo asegurando su acceso a un mercado creciente dinámico.

CAPITULO 4 Dinámica de Exportación de la Empresa Mexicana.

4.1 Desarrollo de las relaciones comerciales de México con la Unión Europea.

La situación dentro del gobierno mexicano no se ha visto muy complaciente hacia la estabilidad en los últimos años, primeramente es sabido que a finales del año de 1994 el Dr. Ernesto Zedillo toma posesión de la Presidencia de la República de los Estados Unidos Mexicanos en las elecciones mas observadas de los últimos tiempos en nuestro país, esto debido a los desajustes sociales provocados por el asesinato al entonces candidato presidencial (Luis Donaldo Colosio) y al estallido del conflicto armado en el Estado de Chiapas por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN).

Toda ésta desestabilidad política y social afectó seriamente la situación económica contando con un fuerte y creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (ya que ésta era en su mayoría financiada con capital volátil y proyectos de largo plazo financiados con capital de corto plazo), poco interés en el ahorro interno (reteniendo con ello el dinamismo de la inversión productiva), aplicación de políticas financieras de riesgo como lo fue la dolarización de la deuda interna por vía tesobonos; otro factor fue el de la inversión y el ahorro externo (del que se dependía), el cual comenzó a salir provocando con ello la fuga de capitales que mantuvo a nuestro país inmerso en un tembloroso colapso financiero y productivo. Para contrarrestar a los desequilibrios ya mencionados se aplicaron medidas como la de negociar la financiación externa y la implantación de programas de especiales como el denominado Programa de Emergencia que consistía en aplicar medidas de choque para el control de la inflación, la estabilidad del tipo de cambio, el reestablecimiento de la confianza en los mercados financieros y la reconquista de los inversionistas extranjeros, la aceleración del proceso privatizador en actividades económicamente importantes dentro de las mas importantes destacan los sectores en telecomunicaciones, ferrocarriles, aeropuertos, puertos, petroquímica secundaria, transporte y almacenamiento de gas natural.

El apoyo económico externo fue precedido por los Estados Unidos de Norteamérica con un monto de 200,000 millones de dólares, y a nivel global la ayuda externa se respaldó financieramente con un monto de 50,000 millones de dólares⁷⁵; estos solo serían créditos contratados a largo plazo llevando consigo un coste menor, fortaleciendo con ello las reservas internacionales de México, estabilizando así el mercado cambiario y financiero, respaldando el proceso de ajuste y desvaneciendo la amenaza de insolvencia.

A nivel social se implantaron medidas como el Programa Especial de Empleo Temporal con una aportación de 1,700 millones de nuevos pesos y el Programa Especial de Conservación de Caminos Rurales con una inversión de 300 millones de nuevos pesos abriendo con ello plazas de empleo temporal, Programas de Asistencia Alimentaria en la cual se puso en vigor una nueva política de precios y comercialización para aumentar la rentabilidad y productividad del sector agrícola y ganadera, así también se implementó un Programa Especial de Vivienda generando con ello 200,000 empleos, reestructuración de créditos hipotecarios, simplificación de trámites, programas de reestructuración de pasivos de empresas, productores y familia con la banca comercial, entre otros; el ámbito social fue seriamente afectado ya que se registró un aumento en la tasa de desempleo, registrándose en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) un retiro de 824,000 afiliados; se incrementa en un 35% y 20% los precios del petróleo y electricidad respectivamente, los salarios aumentaron en un 12% mientras que la inflación alcanzaba un 45%, un dato importante a mencionar es el registro de quiebra de empresas la cual fue de 19,500 desaparecidas⁷⁶, así como el descenso del poder adquisitivo en compra de la sociedad mexicana.

Una de las principales causas internas que provocó todo éste desequilibrio en el sistema mexicano ha sido consecuencia de los graves problemas económicos estructurales que se ha venido arrastrando de hace ya varias décadas; sin embargo la aplicación de medidas liberalizadoras y su integración a foros internacionales a México le han colocado en un lugar

⁷⁵ Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas. Bruselas 21-Dic-1995 pág 6

⁷⁶ *Ibidem* pág. 7

importante dentro de los países en desarrollo especialmente dentro de América Latina, incrementando con ello el interés de países o agrupaciones (como la Unión Europea) de acrecentar sus ideales de ampliación de mercado y posición en la economía del mundo globalizado, para México el interés radica en el incremento de la inversión extranjera directa y la facilidad con ello de tener acceso tanto de asistencia técnica como financiera de la tecnología ofrecida por parte de países industrializados.

El diálogo para concretar un acuerdo formal entre la Unión Europea y nuestro país en el ámbito político se basaría en el respeto a los derechos humanos, en principios de democracia y del Estado del derecho (de hecho los europeos han visto el avance de países latinoamericanos de avanzar hacia la implantación de medidas democráticas, de paz, derechos humanos y desarme por lo que en octubre de 1994 plantea un nuevo programa de relaciones Unión Europea-América Latina). Las negociaciones económicas se centran en cuestiones de liberalización progresiva arancelaria;⁷⁷ hay que resaltar que éste rubro se ha regido bajo los auspicios del Acuerdo Marco de Cooperación firmado en 1991 en la ciudad de Luxemburgo (en ese entonces se caracterizó por ser uno de los mas amplios otorgados por un país industrializado hacia uno en vías de desarrollo); hoy en día se piensa en concretar un Acuerdo de Libre Comercio tomando en consideración el acuerdo propuesto a México por los miembros de la Unión Europea el 14 de octubre de 1996 el cual ofrece algunos arreglos como son el retirar los capítulos de cooperación que pedían a México ofrecer concesiones inmediatas de mercados públicos, movimiento de capitales y competencia así como el transferir lo referente a los derechos humanos a una segunda fase; por otra parte el firmar una nueva declaración política conjunta que trate la liberalización de los intercambios de manera más clara que el primer documento político de París realizado a mediados de 1995; considerando siempre la sensibilidad de algunos productos y sectores de servicios, alineándose de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (Titulo III relacionado al comercio artículo 4 del acuerdo).

⁷⁷ en éste caso la Unión Europea aplica a nuestro país un arancel aduanero común; sin embargo el arancel que México aplica a sus socios europeos varía de país a país dependiendo del tipo de bien y su grado de procesamiento

A finales de 1996, se celebraron dos reuniones entre nuestro país y los miembros de la Unión Europea, a fin de definir los objetivos, modalidades y calendario de negociaciones, pero hasta el 4 de abril de 1997 que la Unión Europea hizo una nueva propuesta a México que consistió en negociar simultáneamente tres documentos:

- “Acuerdo Global” conteniendo aspectos políticos y de cooperación comercial; éste cubre solo objetivos, temas y modalidades para la negociación, que en su momento ya realizada se envíe tanto al Parlamento Europeo Nacionales, al Parlamento de la Unión Europea y al Senado mexicano una vez ratificado no entraría en vigor, sino hasta que se acuerden los resultados de la negociación comercial.

- “Declaración Conjunta” que asegura la globalidad de la negociación comercial, ya que los miembros mantienen su competencia en comercio y servicios. Este documento se firmará y negociará al mismo tiempo que los Acuerdo Global e Interino.

“Acuerdo Interino” éste significa la negociación de la parte comercial e institucional extraído del Acuerdo Global, con el mismo proceso de éste último para su aprobación. Para ello se deben establecer comisiones conjuntas por ambas partes con el propósito de conciliar en la negociación comercial incluyendo temas como compras del sector público, propiedad intelectual y reglas de competencia que se calcula tengan una duración a iniciar la negociación de dos años; es decir aproximadamente se habla el realizarlo para el primer trimestre de 1998.

Posteriormente se aceptó esta propuesta por parte de nuestro país, confirmando su disposición de negociar con toda la globalidad de elementos para incentivar una resolución positiva y conveniente para ambas partes (principalmente el interés por la parte mexicana de negociar el sector comercial); hacia los días 10 y 11 de junio se concluyeron las negociaciones de los tres textos siguientes:

- Acuerdo de Asociación Económico, Concertación Política y Cooperación.
- Acuerdo Interino Sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el mismo.
- Declaración Conjunta entre la Unión Europea y México.

Las exportaciones de México hacia los países desarrollados estaban inclinadas principalmente hacia el rubro petrolero que para los años ochenta, éstas representaron el 61.2% del comercio total hacia la Unión Europea para 1985 en comparación del 75% registrado en 1975, posteriormente éstas han ido disminuyendo por el auge del sector manufacturero. El intercambio comercial debe tomar en consideración la sensibilidad de algunos productos nacionales (por ejemplo en el sector de la maquiladora ya que dentro de ella se aplican incentivos especiales a los exportadores que en ocasiones pueden afectar los procesos liberalizadores), un punto importante es la negociación del intercambio de productos agrícolas (este rubro es representado por la Política Agraria Comunitaria dentro de la Unión Europea) ya que para lo europeos éste es considerado muy sensible protegiéndolo así notablemente.⁷⁸ Se tomará en consideración la sensibilidad de algunos productos y sectores de servicios, alineándose de conformidad con las normas pertinentes de la OMC (Titulo III relacionado al comercio artículo 4).

A principio de la década de los noventa se venía registrando un notable crecimiento en el intercambio comercial para con la Unión Europea; sin embargo las consecuencias de los puntos arriba mencionados desestabilizaron dicha relación afectando de forma negativa principalmente a nuestro país; los hechos muestran que en el año de 1994 el intercambio cayó en un 24%; sin embargo para el año de 1995 (aún en momentos inestables en México) el intercambio comercial de ambos se incrementó un poco, esto gracias al interés europeo de acrecentar su apoyo en la promoción de actividades de interés común que estableciera la participación del sector privado, refiriéndonos con ello al desarrollo de la pequeña y mediana industria y el proceso de transferencia tecnológica hacia nuestro país; éstos factores ayudaron a que el promedio de crecimiento en el intercambio ascendiera a un 28.3% en comparación del año anterior; por orden de importancia, en ese año los principales socios europeos en

⁷⁸ Habrá de mencionarse que la agricultura en el período 1990-1994 ha representado un 7% de la exportación mexicana hacia la Unión Europea el intercambio se concentró en productos como el garbanzo, café, cerveza y la miel natural, así también las importaciones mexicanas del mismo sector hechas a la Unión Europea llegaron casi a los 7,000 millones de dólares, a pesar de que éste sector puede llegar a ser una traba en la negociación éste es considerado atractivo para el mercado europeo; además de haberse acordado la armonización de normas sanitarias, fitosanitarias y medioambientales que refuercen el comercio.

México se registraron de la siguiente manera⁷⁹: España (24.5%), Reino Unido (14.6%), Francia (13.9%), Alemania (13.6%), BELUX (12.7%), Holanda (6.9%) e Italia (6.9%); en cifras estadísticas por consiguiente tenemos:

Exportaciones de México a la Unión Europea

Enero-Octubre 94-95 (Millones de Dólares)

País	1994	(%) Total	(%) Crecim.	1995	(%) Total	(%) Crecim.
BELUX	223.5	9.9	17.3	366.7	12.7	64.1
Dinamarca	19.1	0.8	21.9	6.9	0.2	-63.9
Alemania	326.7	14.5	-11.6	394.0	13.6	20.6
Grecia	4.4	0.2	-11.1	19.5	0.7	342.4
España	693.8	30.7	-8.6	709.1	24.5	2.2
Francia	426.9	18.9	7.6	401.6	13.9	-5.9
Irlanda	75.7	3.4	-28.8	66.0	2.3	-12.7
Italia	59.5	2.6	-18.9	198.7	6.9	233.8
Holanda	154.9	6.9	-3.4	200.6	6.9	29.5
Austria	7.9	0.4	-81.1	11.6	0.4	46.4
Portugal	42.7	1.9	-28.9	70.0	2.4	64.0
Suecia	17.3	0.8	21.1	27.3	0.9	57.4
Finlandia	3.9	0.2	0.0	1.6	0.1	0.0
Reino Unido	200.3	8.9	27.3	421.8	14.6	110.5
EUR 15	2,256.6	100.0	-4.1	2,895.4	100.0	28.3

La exportación mexicana hacia Europa se centra principalmente en productos como el petróleo crudo y el gas natural (con una participación del 22.7% en 1995 del total de las

⁷⁹ Informe de Evolución Relaciones UE-México Febrero de 1996 pág.3

exportaciones de México a la Unión Europea en comparación del 65.1% registrado en 1985 mostrando con ello un notable descenso en la importancia de exportación), en un segundo lugar en importancia a exportar lo tiene la fabricación de carrocerías, motores y accesorios para automóviles (8.9%),⁸⁰ seguido por productos de la industria del hierro y el acero (7.5%), química básica (7.5%), productos de la industria metalúrgica (6.0%), maquinaria y equipo no eléctrico (4.4%). La representación gráfica es la siguiente⁸¹:

Principales Sectores de Exportación de México a la Unión Europea

Período Enero-Octubre 1995 (Miles de Dólares)

Petróleo crudo y Gas	657,494	22.7
Carrocerías, Motores, Accesorios	258,436	8.9
Ind Hierro/Acero	219,532	7.5
Química básica	218,969	7.5
Ind. Metalúrgica	174,831	6.0
Maq/eq. no Eléctrico	128,698	4.4
Otras ind. manufact	117,218	4.0
Resinas Sintéticas/Fibras Artificiales	114,860	3.9
Minerales Metálicos no ferrosos	75,092	2.5
Preparaciones de Frutas y Legumbres	67,970	2.3

Durante 1996 se pudo observar una ligera recuperación del comercio entre la UE y México, en comparación con el año anterior, esto como consecuencia del ajuste que se ha dado en la economía mexicana mostrando una tasa de crecimiento positiva del 7.9% del comercio total con la Unión Europea en comparación del 5.9% obtenido en el período enero-septiembre de 1995; las cifras demuestran un ascenso de 8,179.3 millones de dólares, de los cuales 5,503.1

⁸⁰ es importante resaltar que el comercio de la industria automotriz se realiza con filiales o subsidiarias de grandes empresas europeas establecidas en nuestro país con su casa matriz (es decir comercio intrafirma)

⁸¹ Informe de Evolución Relaciones UE-México Febrero de 1996 pág. 4

millones de dólares correspondieron a importaciones mexicanas provenientes de los 15 miembros de la Unión Europea. Así mismo durante el transcurso de ese año México continuó manteniendo un déficit con la Unión Europea de 2,826.9 millones de dólares, lo que significa un incremento de 12.2% en comparación al mismo período (enero-septiembre) del año anterior.⁸² Las exportaciones de México a la Unión Europea ascendieron a 2,676.2 millones de dólares; sin embargo, Europa está perdiendo importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas debido a la entrada en vigor del TLCAN (ya que los Estados Unidos se han conservado como el principal destino de las exportaciones mexicanas) cayendo de un 5.7% a un 3.8% entre 1993 y 1996; sin embargo los socios comerciales europeos, en cuanto a exportaciones mexicanas se refiere en 1996, se presentan por orden de importancia de la siguiente manera.⁸³ España (25.3%), Alemania (18.8%), Reino Unido (15.1%), Francia (12.4%), Bélgica (10.7%), Holanda (6.1%), e Irlanda (4.8%); de forma gráfica es representada a continuación:

Exportaciones de México a la Unión Europea

Enero-Septiembre de 1996 (Millones de Dólares)

País	1996	% Total	% Crecim
Alemania	504.4	18.8	37.5
Austria	7.0	0.3	-37.6
Bélgica	285.7	10.7	-23.4
Dinamarca	10.1	0.4	104.0
España	675.9	25.3	7.1
Finlandia	0.8	0.0	-47.7
Francia	331.8	12.4	-11.2
Grecia	6.3	0.2	12.2
Holanda	162.3	6.1	38.4
Irlanda	129.0	4.8	407.7
Italia	108.0	4.0	-33.9
Luxemburgo	1.5	0.1	-22.4
Portugal	35.2	1.3	-43.2
Reino Unido	403.7	15.1	9.9
Suecia	14.5	0.5	-35.4
EUR.15	2,676.2	3.8	5.9

⁸² Las cifras citadas consultar: Informe de Evolución Relaciones UE-México Febrero de 1997 pág. 3

⁸³ Ibidem pág. 4

La diversidad de los productos mexicanos es grande, no obstante suelen destacar algunos como es el caso del petróleo, predominante materia prima de interés europeo y una de las bases de exportación para México⁸⁴, sin embargo éste ha llegado a reducir su porcentaje de exportación, puesto que a mediados de los años 80's en nuestro país se ha conformado una base industrial moderna lo cual ha permitido que el sector de las manufacturas ocupe un mayor interés para el proceso de exportación e inversión, la industria automotriz ha tomado gran fuerza e interés, ya que dentro de ella se llevan a cabo negocios importantes de comercio intrafirma (con ello nos referimos a que el comercio se realiza con filiales o subsidiarias de grandes empresas europeas establecidas en nuestro país con su casa matriz).

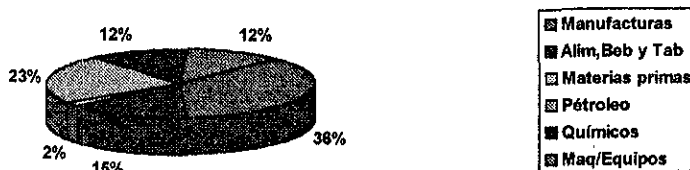
Veinte de los productos más importantes a exportar hacia la Unión Europea en 1996, con una representatividad en miles de dólares son los siguientes⁸⁵:

Producto	Monto (miles de dólares)	Partic. (%)
Aceite Crudos de Petróleo	772,978.3	21.8
Motores de Cilindra Superior a 1,000 cm ³ .	239,857.9	6.7
Cobre sin Refinar	157,987.8	4.4
Partes y Componentes para Computadoras	109,165.1	3.0
Aceites de Petróleo	89,655.4	2.5
Azúcar Refinada	71,705.5	2.0
Café sin Descafeinar	66,304.1	1.8
Plata en Bruto	63,331.5	1.7
Garbanzos	56,622.2	1.6
Penicilinas	37,961.0	1.0
Miel Natural	35,722.4	1.0
Cerveza de Malta	39,915.6	0.9
Tubos para Oleoducto	30,825.8	0.8
Minerales de Zinc	30,809.2	0.8
Productos Laminados de Hierro/Acero	30,698.4	0.8
Gas-Oil	30,548.1	0.8
Paneles Control Energía Eléctrica	29,386.3	0.8
Dispositivos Semiconductores	28,210.5	0.8
Vehículos con Motor de cilindrada 1,500-3,000 cm ³ .	24,574.9	0.7
Moluscos	23,718.0	0.6

⁸⁴ vemos que hace 9 años los productos petroleros representaban un 85% de la exportación mexicana hacia Europa, para 1995 todavía era el sector principal de exportación, sin embargo para 1996 este ha descendido un 22.6%, representando un 36.7% del total de las exportaciones de México a la UE ocupando ya el segundo lugar de interés a exportar después del sector manufacturero

⁸⁵ Informe de Evolución Relaciones UE-México Junio 1997 pág. 6

Así por orden de importancia los principales sectores de exportación a la UE en 1996 fueron: Manufacturas (36.7%), Petróleo (22.6%), Alimentos, bebidas y tabaco (14.6%), Químicos (11.9%), Maquinaria y equipo (11.8%) y por último las Materias primas (2.4%).



En cuanto a las importaciones de México provenientes de la Unión Europea en el período enero-septiembre de 1996, llegaron a ascender a los 5,503.1 millones de dólares, esto significa un crecimiento de 9.0% en comparación con el mismo período de 1995. En ese año los principales socios europeos de México en cuanto a importaciones mexicanas fueron: Alemania (41.1%), Francia (12.9%), Italia (12.8%), Reino Unido (8.8%), España (8.2%), Irlanda (3.3%), Bélgica (3.2%) y Holanda (3.0%). La tabla siguiente nos muestra esta relación ⁸⁶:

Importaciones de México provenientes de la Unión Europea

Enero-Septiembre 1996 (Millones de Dólares)

País	1996	% TOTAL	% CRECIM
Alemania	2,260.6	41.1	14.3
Austria	83.2	1.5	28.4
Bélgica	177.0	3.2	10.5
Dinamarca	48.2	0.9	-12.9
España	452.4	8.2	-16.6
Finlandia	56.9	1.0	25.4
Francia	712.0	12.9	-4.1
Grecia	5.5	0.1	-33.0
Holanda	164.9	3.0	-1.9
Irlanda	179.5	3.3	36.6
Italia	706.2	12.8	20.8
Luxemburgo	6.0	0.3	-4.3
Portugal	14.2	0.1	-3.4
Reino Unido	487.0	8.8	23.0
Suecia	149.6	2.7	-2.2
EUR 15	5,503.1	100.0	9.0

⁸⁶ Informe de Evolución Relaciones UE-México Febrero de 1997 pág 7

Los productos de mayor importancia en cuanto a importaciones hechas por México provenientes de la Unión Europea en 1996, son de manufacturas y maquinaria/equipo con un 70.2% del total comercial, lo cual muestra una vez mas la importancia del comercio intrafirma entre ambas; estadísticamente el desglose es el siguiente:⁸⁷

Importaciones México-Unión Europea

20 Principales Productos 1996

PRODUCTO	MONTO (MILES DE DOLARES)	PARTIC. (%)
Leche en Polvo o en pastillas	203,806.2	2.6
Partes y accesorios de vehículos	185,683.6	2.4
Partes para motor	117,289.4	1.5
Partes para la fabricación	116,697.6	1.5
Máquinas/Aparatos Mecánicos	104,628.3	1.3
Ejes con Diferencial (vehículos)	91,360.6	1.1
Volantes, Columnas, Cajas de Dirección	71,135.8	0.9
Medicamentos	66,015.3	0.8
Sangre Humana, Sangre Animal	52,390.4	0.6
Prod Laminados de Acero	50,096.5	0.6
Partes para Aparatos de	44,332.1	0.5
Máquinas y aparatos	36,812.8	0.4
1,3 Butadieno e Isopreno	36,220.2	0.4
Centrifugadora y secadoras	35,652.3	0.4
Acido DL-2 Propiónico	35,164.8	0.4
Aparatos fotocopiadores	34,338.3	0.4
Tarjetas Provistas de Circuitos Integrados	33,016.2	0.4
Impresos en Español	31,506.5	0.4
Manufacturas de Plástico	31,489.7	0.4
Máquinas para Hilar	29,442.1	0.3

El periodo enero-junio de 1997 el comercio entre nuestro país y la Unión Europea ascendió según informes de la Comisión europea en México a un 6,595.8 millones de dólares siendo gran parte de ésta cifra para las importaciones hechas por México a los miembros de la Unión Europea (4,639.8, las exportaciones se registraron en 1,956.0 millones de dólares), porcentualmente las exportaciones se registraron en un 3.7% a la Unión Europea y las importaciones se registraron hacia la Unión Europea en un 9.2%.

Por consiguiente en orden de importancia los socios principales Europeos para México son llevados en el siguiente orden: España (24.0%), Reino Unido (17.5%), Alemania (17.2%),

⁸⁷ Informe de Evolución Relaciones UE-México Febrero de 1997 pág. 9

Francia (10.2%), Bélgica (9.6%), Holanda (6.7%), Italia (5.2%), e Irlanda (4.4%). De las ramas industriales en 1997 se deriva la importancia de la extracción de petróleo crudo y gas (registrando un 21.9% de la participación exportable), los motores y carrocerías (8.8%), maquinaria y equipo no eléctrico (5.6%), *química básica (5.8%), otras industria manufactureras (5.2%), industria básica metalúrgica (4.8%), *beneficios de molienda de café (5.0%), industria básica de acero y hierro (3.9%), azúcar (3.6%), industrias textiles (2.9%), *otros productos alimenticios (2.7%) y productos farmacéuticos (2.6%).⁸⁸ Por su parte las importaciones mexicanas a la Unión Europea ascendieron a un 32.3% recuperando notablemente en cifras el déficit registrado desde 1994, las ramas industriales importantes en ésta parte son la maquinaria y equipo (registrando un 29.9% de la totalidad importada), otras industrias manufactureras (7.3%), carrocerías y motores (7.1%), equipos y aparatos electrónicos (6%), productos farmacéuticos (5.8%), química básica (5.1%), industria básica del hierro y del acero (5.1%), maquinaria y equipo industrial eléctrico (4.1%), otros productos metálicos y químicos (2.9%) por último las carnes y lácteos (2.8%).

En lo referido al sector empresarial dentro del acuerdo firmado en 1991 existe el Título VI específicamente dentro del artículo 17, se plantea que las partes deben comprometerse a estimular el desarrollo favorable de las pequeñas y medianas empresas basado en los puntos siguientes⁸⁹:

- a) fomento de contactos entre agentes económicos, impulso de inversiones conjuntas, establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes (ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET);

⁸⁸ habrá de hacerse notar que las ramas industriales marcadas (*) mostraron un mayor dinamismo en exportación así como también dentro de la industria textil, sin embargo los sectores que disminuyeron en su actividad exportadora dentro del primer semestre de 1997 fueron, la industria del hierro y del acero, preparaciones de frutas y legumbres, hilado y tejido de fibras de algodón, resinas sintéticas y fibras artificiales, productos farmacéuticos, automóviles, equipo y material de transporte; la causa es la mayor diversificación de exportación entre México y los Estados Unidos Informe de Evolución Relaciones UE-México Enero de 1998 pág 6

⁸⁹ Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra. Unión Europea Delegación de la Comisión Europea Enero 1998 pág. 13

b) facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones;

en caso de llegarse a constituir un Acuerdo formal de Libre Comercio con la Unión Europea es necesario que la empresa exportadora mexicana aplique y establezca un soporte jurídico que lo mantenga en una posición favorable dentro de la relación, pues como es sabido, la mayor parte del comercio exterior de México se realiza con los Estados Unidos en un porcentaje de 80.3% y la Unión Europea en un 6.9%, y en la cual México representa tan solo el 1.4% del comercio exterior comunitario, son las inversiones las que se podrían ampliar y promover con un nuevo acuerdo.

Particularmente la relación bilateral (principalmente comercial) de México con países miembros de la Unión Europea con mayor peso político y comercial dentro de la misma ha trascendido de una manera sólida pues se cuenta con una relación histórica muy arraigada; el ejemplo mas claro lo representa el caso Español ya que con él podemos decir que existe una tradicional relación en todos los ámbitos considerándolo con ello un puente de diálogo así como uno de los votos mas importantes para la promoción de firmar dicho acuerdo. México mantiene con España varios mecanismos de cooperación, como el Tratado General de Cooperación y Amistad, para el cual se estableció una Comisión Binacional, así como un diálogo parlamentario en el que España y México coinciden en el seno de la Conferencia Iberoamericana.

Alemania en relación al comercio europeo con México es considerado como el primer socio y de entre las cuestiones mas importantes de colaboración que se han establecido destacan la Comisión México-Alemania 2000 que es el medio para las consultas bilaterales, así como un gran diálogo parlamentario.

Francia por su parte se considera el sexto socio inversionista de México, las relaciones se basan bajo los auspicios de un foro de estudio que de forma periódica supervisa los avances y problemas existentes entre ambas naciones, ella es denominada Comisión Binacional, proponiendo nuevas acciones en el Marco de Cooperación, el avance se llevó a cabo bajo la

firma en 1995 de un nuevo acuerdo; además esta nación de alguna manera es importante su apoyo ya que tiene a su cargo la presidencia de la Unión Europea.

Las relaciones entre México y el Reino Unido mantienen un alto nivel de diálogo político resultado de un nuevo mecanismo de Consultas Políticas Bilaterales iniciadas en 1994, de ello resulta una reunión anual que revisa temas de interés común para ambos países.

Para con Italia el acuerdo lleva un interés especial ya que este país es importante ya que ocupó la Presidencia de la UE en 1996.

Las afinidades en la relación de México para con los países Nórdicos son diversas abarcan tanto la situación política, como la económica y la cultural; además la apertura comercial que ha experimentado nuestro país principalmente con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte llega a causar cierto interés por parte de los empresarios Nórdicos por explorar y ampliar las relaciones comerciales entre estas dos regiones. Principalmente para nuestro país es conveniente la relación con ellos ya que así asegura su presencia de acuerdos y acercamiento hacia estas regiones de Europa.

Para el 17 de julio de 1997 México y la UE decidieron dar luz verde al inicio de las negociaciones del proyecto de acercamiento comercial entre los antes mencionados, el objetivo de ello es la consolidación de un Tratado de Libre Comercio entre ambos; después de varias semanas de espera, el Comité de Representantes Permanentes de la Unión Europea, aprobó el inicio de las negociaciones para el 23 de julio de 1997 (se hizo notar para ello el respeto que debe mantener cada una de las partes a sus obligaciones individuales contraídas en foros internacionales principalmente para con la OMC), manejando tres instrumentos jurídicos para una primera etapa de negociaciones, constituida por un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y una Declaración Conjunta; durante una segunda etapa las negociaciones se encaminan hacia la liberación de las restricciones al comercio de bienes y servicios, que se estima inicien a principios de 1998; debemos considerar que para un nuevo acuerdo México-Europa dará una mayor certidumbre a las empresas de ambos lados para planear negocios a inversiones a largo plazo, además de que les otorgará un mecanismo para soluciones disputas.

Debemos considerar la importancia del TLCAN⁹⁰ para consolidar un acuerdo comercial entre México y la Unión Europea, ello resultaría beneficioso para ambas partes, sin embargo debemos tomar en cuenta que durante la crisis las exportaciones de México hacia Europa caen en promedio un 24% y para con los Estados Unidos sólo se registra una caída de 1.4%.

⁹⁰ ayudó en gran medida a superar algunos obstáculos comerciales para incrementar sus exportaciones (durante la crisis del peso mexicano) principalmente hacia Canadá y los Estados Unidos y que en caso contrario para las importaciones de nuestro país provenientes de los dos últimos mencionados no ha llegado a registrar un serio descenso, ello apoyado por el intercambio de productos como la maquinaria y equipo. sin embargo esta crisis afectó seriamente el comercio mexicano hacia países como España, BELUX, Francia y Reino Unido

4.2 Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en relación con el intercambio de México con la Unión Europea.

Para poder especular sobre la existencia de la firma de un Tratado de Libre Comercio entre nuestro país y la Unión Europea siguiendo los ideales de liberalización comercial y la finalidad contraída para con la Ronda Uruguay, es necesario tomar en consideración al México global; es decir al México que pertenece a un Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Varios pueden ser los adjetivos o las características que definan la introducción de nuestro país hacia el TLCAN dependiendo de los puntos de vista de cada persona, así podemos citarlo como algo importante para conseguir el desarrollo, básico para el establecimiento de la competencia, preponderante para la estabilidad económica, necesario para el cumplimiento de las normas globalizadoras o por situaciones de similitud geográfica, de dependencia económica o de influencia política para con los Estados Unidos de Norteamérica; sea cualesquiera la definición, el hecho es que pertenecemos desde 1994 a él y de ello depende nuestro comercio y el buen desarrollo en el intercambio de nuestros productos que en consecuencia impulse el desenvolvimiento de la empresa nacional, y es entonces a partir de ese razonamiento lo que hace importante analizar su influencia sobre la relación México-Europa.

Primeramente podemos citar que ambos bloques comerciales son semejantes en lo que se refiere a consumidores y producción; que el ingreso per cápita puede ser similar si hablamos en términos nominales (aunque si se manejan cifras reales es probable que los ciudadanos de la Unión Europea quedarían mal ubicados a causa de las distintas tasas de inflación), una diferencia radica en el número de países y dimensiones geográficas, pues el TLCAN aglutina tres naciones que representan aproximadamente seis veces y media la superficie de los quince miembros de la Unión Europea; un dato más a agregar es el hecho de que ambos bloques juntos representan más del 50% del total de la economía mundial y un 40% del comercio global.

Si se llegasen a comparar ambos bloques por apertura económica (es decir por mayor intercambio con el resto del mundo), vemos que las naciones de la Unión Europea son históricamente más abiertas que las del TLCAN ya que cuentan con una experiencia de más de cuarenta años en aplicar procesos de apertura comercial, el resultado en la actualidad es que Europa ha conseguido formar un mercado único (ello significa la eliminación de todo tipo de barreras para la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales); por otro lado el TLCAN ha establecido solamente un área de libre comercio (es decir la supresión de las barreras arancelarias a los productos de los países asociados, respetando la independencia de cada Estado para fijar sus propios impuestos a mercancías originarias fuera de la misma).

En cuanto a la inversión extranjera directa ésta se ha llevado a cabo en un ambiente propicio para ambos bloques ello debido a las largas y cercanas relaciones que existen entre Europa y América del Norte.⁹¹ En ambos tratados se permite su promoción; sin embargo dentro del TLCAN se establecen ciertos requisitos para su aplicación, ya que cada uno de los tres países queda en libertad de fijar sus propias condiciones para las inversiones originarias de terceros países, procurando siempre alcanzar el objetivo de la libre circulación de capitales (ello queda estipulado en el artículo 102, así como los tratos preferenciales plasmados en los artículos 1102, 1103 y 1106 del TLCAN).

Un punto importante es la libre circulación de trabajadores ya que dentro del territorio de la Unión Europea (artículo 48 del Tratado) se permite trabajar y residir en cualquiera de los Estados miembros, garantizando el pago de todas las prestaciones sociales, así como la acumulación de todos los períodos cotizados a la seguridad social, se permite también el participar en comicios para elecciones tanto municipales como para el Parlamento Europeo. Dentro del TLCAN la situación se torna más limitada por tratarse en cierta forma solo de un área de libre comercio (ello se establece en el capítulo XVI del Tratado) en donde solo se otorgan ciertas facilidades para el ingreso temporal de visitantes de negocios, comerciantes,

⁹¹ El hecho es que Estados Unidos es el más grande inversionista en Europa y los países europeos representan casi el 60% de la IED en los EU. Gutiérrez Manuel y Martínez Sarah. Revista Frontera Norte Vol. 17 No 3 pág. 112

inversionistas, profesionales y personal transferido dentro de una misma empresa; es decir estrictamente necesario para hacer negocios.

El problema acerca de la soberanía nacional en el caso de la Unión Europea concede a los demás miembros una facilidad de acceso a las exigencias de coordinación y cooperación, y vincula de una forma mas estrecha a sus países miembros en la aplicación de la política comercial común (aranceles, políticas de exportación, entre otras); en el caso de los miembros del TLCAN, éstos conservan intacta su soberanía e independencia para establecer sus respectivas políticas económicas, comerciales y de competencia buscando siempre el no afectar sus intereses internos.

El tema sobre dumping y competencia desleal dentro de la Unión Europea son rechazadas, delegando cierto poder al Consejo para que adopte disposiciones que ayuden a la armonización de las legislaciones fiscales; prohibiendo los acuerdos, desiciones, prácticas y explotación hechas por las empresas que de alguna manera pueda afectar la competencia dentro del mercado común europeo. Dentro del TLCAN cada Estado miembro conserva sus propias legislaciones fiscales; la compatibilidad entre ambos Tratados en este rubro es que ningún estado podrá imponer a las inversiones provenientes de sus socios comerciales gravámenes adicionales a los aplicados a sus nacionales.

Como ya hemos mencionado la producción y comercialización agrícola dentro de la Unión Europea se basa de acuerdo a la Política Agraria Común (PAC) cuyos objetivos son el incremento en la productividad agrícola, garantizar la equidad en el nivel de vida de la población, estabilizar los mercados, garantizar la seguridad de los abastecimientos y asegurar al consumidor precios razonables; los países miembros del TLCAN se comprometen a suprimir los subsidios a la exportación de los productos agrícolas; sin embargo se les permite proporcionar apoyos internos si el desarrollo de ese sector lo requiere, respetando siempre los acuerdos contraídos con la Organización Mundial de Comercio; el problema para con Europa radica en la cuestión de la aplicación de subsidios para con los productos agrícolas ya que éste ha sido subsidiado desde la gran depresión de 1930 y tema de gran tensión comercial desde la Segunda Guerra Mundial.

Las políticas sobre transporte son comunes para los socios de la Unión Europea en lo que se refiere a ferrocarriles, carreteras y vías navegables, dentro del TLCAN se regula sólo el transporte terrestre.

En cuanto a la aceptación de las políticas económica y monetaria (especialmente para la libre circulación de capital) dentro del TLCAN se deben cubrir tres características; una que se tome en cuenta al FMI y los acuerdos contraídos para con él, la segunda es que dichas políticas sean compatibles y aceptables por el resto de los países contratantes y tercero que la finalidad no sea la protección de un sector o industria en particular. Para la Unión Europea esta responsabilidad se le delega al Consejo, por lo mismo de ser una sola institución rectora se garantiza una compatibilidad y convergencia en la coordinación de los resultados a tomar por los miembros de la misma.

El rubro sobre política exterior y seguridad se encuentra definido dentro de los miembros de la Unión Europea por una coordinación de decisiones para encontrar la mejor y más conveniente aplicación de acciones comunes, esto tomando en cuenta a los organismos y conferencias internacionales, así como el Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (quienes pertenezcan a él); para los miembros del TLCAN es distinto ya que conserva cada cual plena soberanía en la definición y aplicación de sus correspondientes políticas exteriores.

En ambos bloques comerciales se establece una estrecha cooperación para propiciar la libre prestación de servicios en sus territorios además de cooperar en temas como el de educación, la cultura y formación profesional, la industria, la investigación y el desarrollo tecnológico, la salud pública y la cooperación para el desarrollo; ésto garantiza la aplicación del principio "trato nacional", dentro del TLCAN también incluye a los gobiernos estatales o provinciales y a los locales para su aplicación.⁹²

⁹² además el acuerdo dentro de su artículo 1203 menciona la aplicación del trato de nación más favorecida, en la cual los prestadores de servicios del área de libre comercio cuentan con las mismas condiciones que cualquiera de los Estados hubiese convenido para con terceros países si éstas son mas ventajosas.

Los mecanismos sobre resolución de controversias dentro del TLCAN primeramente se lleva a cabo una solicitud a la Comisión de Libre Comercio para reunir evidencias y formar una resolución a la disputa mediante conciliación entre las partes implicadas, de no lograrse se resuelve mediante arbitraje; por su parte la Unión Europea puede interponer un recurso a la Comisión y posteriormente ser llevado ante el Tribunal de Justicia, el cual no limita su potestad a la resolución de las controversias entre los Estados y controla la legalidad de los actos del resto de las instituciones comunitarias.

El tema sobre los aranceles es uno de los puntos importantes en las negociaciones de libre comercio y tanto para el TLCAN como para los miembros de la Unión Europea, el consumidor sería el beneficiario principal ya que al regularizar los aranceles se incrementa la calidad de los productos, otorgando a la industria la competencia en ambos lados del Atlántico, y según los planteamientos establecidos dentro de la Ronda Uruguay en caso de abrir un Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos se lleguen a reducir en casi 50% los aranceles Europea (la ganancia europea se reflejaría en la recuperación de comercio adicional). Para los Estados Unidos productos agrícolas, textiles, ropa, cerámica, vidrio representan mayor problema arancelario a negociar, por su parte la Unión Europea ha mantenido altas barreras arancelarias en productos como grandes camiones, algunos semiconductores, madera, aluminio, valor agregado a productos agrícolas y pesca. Una característica de ambos es que mantienen preferencias arancelarias para con sus socios comerciales del sur en sus respectivos hemisferios.

Europa y Norteamérica intercambian una amplia gama de bienes, desde materias primas, hasta productos de alta tecnología y servicios balanceados; las exportaciones de bienes del TLCAN a la Unión Europea ascendieron a 97 mil millones de dólares en 1993 y las exportaciones de la Unión Europea al TLCAN fueron de 98 mil millones de dólares; asimismo las exportaciones del TLCAN a la Unión Europea fueron de 116 mil millones de dólares en 1993 y las exportaciones de la Unión Europea al TLCAN se registró en un monto de 120 miles de millones de dólares.

Las industrias europeas de metales, minería, transportes, productos electrónicos, servicios financieros, y culturales, se han visto afectadas por la creciente competencia dentro del TLCAN; así mismo la industria norteamericana ha puesto más atención en reestructurar su eficiencia en sectores como el textil, algunos productos agrícolas y alta terminación de automóviles, tratando de cumplir con los términos de competencia principalmente en sectores afectados internacionalmente, beneficiando a la creación de empleo y al crecimiento sostenido. Uno de los obstáculos a los que se han enfrentado para intercambiarse en ambos bloques son los productos de alta tecnología, como es el caso de aviones comerciales, el sector de las telecomunicaciones, equipo de computadoras entre otras del mismo ramo, ya que presentan cierto grado de protección y subsidios (en Estados Unidos ésto llegó a disminuir un poco a la llegada del Presidente Clinton el cual aplicó medidas más amplias al respecto).

Los efectos reales del TLCAN sobre México en su relación comercial para con Europa, depende de analizar una por una de cada fracción arancelaria; sin embargo estos efectos se registran en mayor medida dentro de los diferenciales arancelarios a los que se enfrenta el mercado mexicano ante productos provenientes de Estados Unidos y Canadá, así también los que debe aplicar hacia los miembros de la Unión Europea.

Otro efecto importante es que el ser partícipe del TLCAN le concede a México el pertenecer al grupo de naciones económicamente fuertes para continuar su propio desarrollo obteniendo de ello el retiro de las relaciones comerciales preferenciales, que en caso de llegar a tener un Tratado con la Unión Europea éste no proporcionará a México condiciones preferenciales sobre el mercado europeo, es decir no será acreedor al trato de "nación más favorecida" que establece la Organización Mundial de Comercio.

Uno de los problemas principales que se presentan en caso de aceptar la propuesta de negociación entre México y Europa es la posición de Canadá y Estados Unidos sobre las reglas de origen contenidas en el TLCAN, las cuales vienen a ser determinantes en sectores como el automotriz o el electrónico. Las cláusulas políticas que la Unión Europea aplica a sus miembros preocupa a nuestro país sobre todo por la fragilidad que se tiene en su aplicación

(por ejemplo temas como los derechos humanos) lo cual obstaculizaría los flujos comerciales o las inversiones.

El hecho de que el comercio exterior de México dependa fuertemente de Estados Unidos es de gran importancia para su efecto hacia la firma de un acuerdo comercial con la Unión Europea; sin embargo ello contribuiría a la diversificación del comercio exterior de México, beneficiando tanto a México en su diversificación de relaciones al exterior, aumentar sus exportaciones, disminuir el déficit en la balanza comercial que enfrenta con la Unión Europea y reducir su dependencia para con los Estados Unidos; para la Unión Europea el objetivo es utilizar los mercados latinoamericanos con el fin de estimular su crecimiento económico ampliando su mercado.

Ahora bien a nivel interno el empresario mexicano debe considerar todo lo mencionado anteriormente para conocer las ventajas que le puedan proporcionar las resoluciones tomadas por el gobierno mexicano de ampliar nuestro mercado; por ello se considera indispensable plantear los mecanismos de ayuda necesarios para el desenvolvimiento de la empresa micro, pequeña y mediana hacia el comercio exterior, principalmente los de carácter gubernamental. Para ello se consolida la Banca de Desarrollo la cual se encarga de colocar al exportador mexicano en igualdad de circunstancias con los exportadores de otros países, el apoyo se ofrece con recursos como montos, plazos, tasas de interés y condiciones crediticias; parte de ella destaca el funcionamiento de Nacional Financiera (Nafin), como apoyo a la modernización productiva y financiera del país; así como del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), encargado de instrumentar programas de apoyo a la oferta exportable y desarrollar empresas de comercio exterior que estudiaremos a continuación.

4.3 La importancia de la Banca de Desarrollo para la Empresa Exportadora Mexicana.

El desarrollo de la empresa, se basa en la oferta y la demanda de los consumidores dentro de los mercados tanto internos como internacionales, según sea el caso; ello en la actualidad ha obtenido una importancia reelevante ya que la tecnología obliga a la producción en grandes series, por lo que las Naciones ofrecen mediante diversos mecanismos de apoyo una oportunidad a la empresa pequeña, mediana y chica (localizadas en casi todo el territorio nacional), de apoyarse y desenvolverse en el entorno comercial a nivel mundial puesto que forman parte importante de la planta productiva del país. El desarrollo de sectores con pocas posibilidades de financiamiento ha significado para el gobierno mexicano uno de los objetivos principales en la aplicación de sus políticas económicas dependiendo ello en gran parte del ahorro nacional.

Históricamente dentro de nuestro país la Banca de Desarrollo canaliza ese ahorro nacional hacia actividades de interés público y beneficio social que no cuentan con posibilidades adecuadas de financiamiento. Así el proceso seguido por la Banca de Desarrollo se lleva a cabo de la siguiente manera; durante la década de los treinta ésta comienza a tomarse en consideración con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola (creado en 1926 y desaparecido en 1931 por falta de fondos) donde la intención es otorgar créditos y organizar a los pequeños productores que en aquella época pertenecían al sector primordial que era el agrícola; posteriormente en base a ella se proclama en 1932 una nueva Ley General de Instituciones de Crédito que contempla dos tipos: uno nacional de crédito, las cuales llevan consigo capital del Estado o en las que éste mismo nombra a los miembros del consejo de administración dejando en manos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público su funcionamiento y por otro lado se encuentran las privadas. Sobre los estatutos de dicha ley surgen otras instituciones con propósitos diversos como el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933) para el apoyo a la industria de la transformación y fomento de obras públicas; Nacional Financiera (1934) la cual se crea con el fin de restituir

liquidez al sistema bancario y representar al gobierno federal como agente financiero; los Almacenes Nacionales de Depósito (1935) creados para facilitar el acceso a crédito a ejidatarios y pequeños agricultores; el Banco Nacional de Comercio Exterior (1937) fue creado como fomento a las exportaciones, fortalecimiento en la balanza de pagos y las reservas internacionales; el Banco Nacional Obrero y de Fomento Industrial (1937) creado como apoyo a la cooperación para productores que no obtuvieron acceso a la banca privada; la Unión Nacional de Productores de Azúcar (1938) el cual tiene como propósito principal el de coordinar, ampliar y fomentar la producción y consumo de azúcar.⁹³

Durante la década de los años cincuenta se registra dentro del país un crecimiento económico incrementando con ello la necesidad del gobierno mexicano de ampliar el apoyo financiero otorgando mayor capital con el propósito de incrementar el número de instituciones promotoras de crédito, por lo que de nueve ya existentes se incrementa el número a diecinueve; posteriormente durante los años sesenta y setenta a la banca de desarrollo se le otorga la responsabilidad encargarse de los recursos externo quedando en calidad de agentes financieros del gobierno federal;⁹⁴ sin embargo para la década de los ochenta debido a la crisis económica la banca de desarrollo registra una descapitalización la cual provoca un desequilibrio dentro de la misma, la solución tomada por el gobierno mexicano es la de reestructurar a la banca de desarrollo aplicando medidas como la racionalización de recursos.

⁹³ Fadl Kuri Sergio y Puchot Santander Samuel Revista Comercio Exterior Vol 45 No.1 Enero 1995 Pág 21

⁹⁴ Es en 1977 que se crea el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, para 1979, 1982-1988 el Plan Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior ofrece una variedad de programas alicientes para la empresa pequeña, hacia principios de los ochenta se crea el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana industria (PAI) que consistió en brindar apoyo, asesoría y capacitación a las mismas, en 1985 se crea el Apoyo Financiero de la Micro, Pequeña y Mediana Industria con el fin de fomentar las uniones de crédito los centros tecnológicos y la integración entre las mismas; fondos importantes de financiamiento lo fueron el Infotec y el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (Fogain); 1988 se emite la Ley Federal de Fomento a la Microindustria (no mas de 15 trabajadores y 200 millones de pesos en ventas anuales), promoviendo la firma de acuerdos entre la Federación y otros estados para la creación de ventanillas únicas para el apoyo financiero, técnico y capacitación De 1989-1990 principalmente Nacional Financiera eleva la asistencia financiera a un 58%, se apoya a intermediarios no bancarios, el número de programas se fusiona de 39 se agrupan en seis fondos, además de centrar su atención hacia factores como la competitividad, el empleo, la descentralización, la conservación ecológica y el desarrollo tecnológico, para 1996 el Ejecutivo presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice), teniendo como principales objetivos el crear agrupamientos industriales ello como opción para alcanzar simultáneamente el aumento de la competitividad, mejorar la distribución regional e inducir un mayor desarrollo hacia la empresa micro, pequeña y mediana (el programa presenta la política de creación de parques industriales. Méndez José Luis. Revista Comercio Exterior Vol. 47 No 1 pág. 53-54

En el transcurso de la última década la banca de desarrollo hubo de complementarse con la banca comercial, ello con el fin de ser autosuficiente en su financiamiento y mejorar el riesgo crediticio,⁹⁵ además de continuar con su papel de fomento por medio de asesoría, asistencia técnica y capacitación de sectores poco beneficiados por la banca privada.

Existen diversos factores que llegan a restringir la participación de la empresa pequeña dentro de los mercados; problemas como marginación de crédito para la empresa pequeña por parte del sector privado ya que éste no brinda apoyo financiero a las mismas puesto que representan poco atractivo a sus intereses; otro es la existencia de una escasa cultura tecnológica y a su vez también el empresario pequeño no se incorpora a dicha tecnología; otro problema puede ser la inexistencia de maquinaria y equipo que se ocupa para las fuentes laborales dentro de la empresa pequeña, ya que en la mayoría de los casos ésta es obsoleta a las necesidades laborales (ésto tiende a que se improvise la maquinaria causando inseguridad y riesgo al trabajador, además de insalubridad); dentro del aspecto laboral se toma en cuenta el problema de las empresas cuentan con personal no calificado para las labores, además de tener escaso abasto de insumos lo cual ocasiona una baja calidad en su producto.

Así el gobierno federal ofrece en la actualidad fortalecer el crecimiento de la empresa pequeña, por medio del incremento en su nivel tecnológico y de calidad en su producción, reformar las medidas de desregulación, fomentar su establecimiento dentro del territorio, promover la creación de empleos, propiciar la inversión en el sector social (fomento a actividades como es el caso del sector manufacturero), así como fomentar la especialización. Ello se lleva a cabo bajo concepto a seguir como el fomento de formas de asociación de crédito, estímulo a la creación de agrupaciones bajo la figura de Sociedades de Responsabilidad Inmediata (ésto se maneja bajo intermediarios financieros en condiciones favorables), fomento a la constitución y fortalecimiento de uniones de crédito industrial y mixta entre empresas micro, pequeñas y medianas para facilitar el acceso al crédito, promoción para la agrupación de las empresas en organizaciones dedicadas a la

⁹⁵ ésto debido a que Nacional Financiera hasta antes de la reforma estatal que indujo a la privatización, ésta institución se encargó de financiar a las grandes empresas paraestatales y a las privadas de tamaño medio y grande, no quedando lugar para apoyar a la microy pequeña, además del sector informal.

comercialización conjunta de sus productos en el mercado tanto interno como en el externo y realizar de forma periódica exposiciones industriales.⁹⁶

En la actualidad el progreso de la banca de desarrollo en nuestro país tiene un papel fundamental para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros, así se plantea en el contenido del Programa Nacional de Desarrollo mexicano (1995-2000), para el otorgamiento de los apoyos preferenciales para las empresas clasificadas como microindustria o industria pequeña; por otra parte debemos tomar en consideración que este funcionamiento en gran medida se basa en el poco interés mostrado por parte de la banca privada de ofrecer apoyo a las empresas pequeñas, ello se debe a que sus intereses no están puestos en riesgo, creando una división en la oferta de crédito dentro de los mercados, ya que ésta llega a concentrar su atención en mercados que tengan mayor rentabilidad y menor riesgo; es ahí donde la banca de desarrollo interviene ofreciendo apoyo financiero, de negociación intermedia en la búsqueda de información para captación de empresas internacionales o bien sociedades de inversión de capital dando con ello acceso a los recursos privados (como créditos otorgados para la banca privada).⁹⁷

El crédito representa para la empresa micro, pequeña y mediana del apoyo financiero que le permite desenvolverse y acceder a los movimientos tecnológicos en base a ello se tiene la oportunidad de promover a la industria nacional en los mercados más grandes del mundo y en base a ello tomar en consideración el buscar la eficiencia en la calidad de nuestros productos logrando con ésto un consumo óptimo; los tipos de empresa que mas interesan para apoyar en su proceso de desarrollo son las de tipo familiar, unipersonal y las pertenecientes al sector social.

Actualmente dentro del Plan Nacional de Desarrollo mexicano (1995-2000) se contempla el apoyo y financiamiento a las empresas exportadoras y las que quieran iniciarse dentro del mismo, los apoyos ofrecidos son los siguientes:

⁹⁶ Diario Oficial Abril de 1991 "Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana. 1991-1994" SECOFI

⁹⁷ un ejemplo lo es el apoyo a la financiación de obras de infraestructura que por su alto monto y reducida rentabilidad no le son atractivas al sector privado

- Para capital de trabajo. Los recursos financieros necesarios tanto para la compra y pagos de insumos, como para hacer frente a todas las etapas del proceso de producción.
- Créditos Refaccionarios. Facilitar recursos para financiar la ampliación de instalaciones, la adquisición de equipo e inclusive la instalación de toda una nueva planta.

Las modalidades de financiamiento que ofrece la banca de desarrollo son diversas dependiendo de las necesidades del interesado, sin embargo a continuación se mencionan algunas de las más importantes; por ejemplo las actividades de comercio exterior contemplan dos líneas de acción: por una parte se ofrecen los créditos de preembarque la cual orienta a atender los requerimientos financieros de la fase de producción y comercialización del bien o servicio por exportar hasta la fecha de embarque, ya sea en términos de capital de trabajo, adquisición de activos fijos y servicios, y por otra parte los créditos de posembarque ellos se destinan al otorgamiento de facilidades de pago al comprador del exterior, esto significa la introducción a lograr una competencia dentro de los mercados externos; de entre los programas ofrecidos por la banca de desarrollo destacan:⁹⁸

- a) El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) el cual otorga créditos de inversión para ampliar la base industrial del país, ello por medio de la generación de empleos y el de ayudar positivamente a mejorar la balanza de pagos; éste es coordinado por el Banco de México.
- b) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), su función es la de otorgar créditos de inversión y garantía de riesgos a la industria mexicana de los productos manufactureros; éste es coordinado por BANCOMEXT.
- c) Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMEN), éste programa tiene por meta el promover a la industria del país a través de la intervención temporal de capital de riesgo, con un 53 a 60% del capital social, otorgando a su vez asesoría técnica.

⁹⁸ Fuentes Lunni Edgar y Avendaño Navarro Rafael Publicación Banco Nacional de Comercio Exterior Enero 1998 Pp 71

d) El Mecanismo de Impuestos de Importación a Exportadores (Draw Back), tiene por objetivo reintegrar los impuestos pagados por aquellas importaciones de los productos que ayudan a la elaboración de otros, los cuales se destinan al comercio exterior; dicha devolución se realiza en efectivo y en moneda nacional; éste programa es coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

e) Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (PROFIRI), tiene por objetivo apoyar la realización de estudios de investigación y desarrollo tecnológico y capacitación administrativa, coordinado por NAFIN y BANCOMEXT.

f) Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), tiene como meta el crear y fomentar la actividad exportadora, promover aquellos artículos que tienen acceso a otros mercados, éste programa es coordinado por BANCOMEXT y el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros (FOMEX), los cuales a su vez actúan conjuntamente con el Banco Intermediario de Desarrollo (BID) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRD).

g) Programa para el Fomento a las empresas altamente exportadoras (ALTEX), dicho programa tiene por objetivo el apoyar la operación administrativa de la empresa altamente exportadora y uno de los requisitos es que la empresa no tiene que ser petrolera, además de contar con una participación activa y constante dentro del mercado internacional.

h) Programa de empresas de comercio exterior o comercializadoras (ECEX), éste programa se encarga de orientar, promover y e identificar la demanda de los artículos mexicanos en el exterior, además de desarrollar proveedores nacionales que otorguen insumos para productos de exportación; éste es coordinado tanto por NAFIN como por BANCOMEXT, aplicando como requisito el contar con un capital fijo por un monto de 100,000 dólares y estar constituida como una Sociedad Anónima de Capital Variable, así como el comprometerse a efectuar exportaciones por un valor anual de tres millones de dólares.

Existe una Asociación que se encarga de evaluar los procesos de ayuda a la empresa en desarrollo dentro de América Latina, ésta es la Asociación Latinoamericana de instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), la misma declara desde su punto de vista que en México se muestran resultados satisfactorios en la aplicación de los planes de financiamiento hacia la empresa pequeña ello reorientándola hacia los mercados externos.⁹⁹

En nuestro días el financiamiento se ha convertido en un elemento esencial para impulsar a la empresa de introducir sus productos a los mercados internacionales; los programas aplicados hoy en día de mayor importancia para el incentivo a la empresa exportadora mexicana lo llevan a cabo instituciones como Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) las cuales se analizan a continuación.

4.3.1 El papel de Nacional Financiera

Durante la década de los años treinta se crea la necesidad de fundar instituciones de crédito (como ya lo estudiamos en apartado anterior) ello con el fin de retirar activos dentro de los bancos,¹⁰⁰ y constituir a su vez un mercado de valores aumentando la participación estatal en toda clase de empresa. Es en el año de 1934 que nace Nacional Financiera teniendo como función básica el apoyar la modernización productiva y financiera del país, ésto significa el aplicar políticas de acción que ayudasen al desarrollo de sectores y ramas productivas en ciertas zonas geográficas del país; en su papel como impulsor de la empresa se le designa el apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa en su desenvolvimiento hacia el exterior y su crecimiento interno, creando para ello un ambiente óptimo aprovechable al empresario por medio de la aplicación de políticas que presten capacitación y asistencia técnica con el fin de hacer buen uso de los recursos humanos con que cuenta, además de orientarlo a adquirir el equipo de protección ambiental y tecnología de punta que necesite.

⁹⁹ ALIDE-BANCOMEXT Revista de Comercio Exterior Vol 45 No. 1 Pág 44

¹⁰⁰ es decir créditos y bienes adquiridos antes de la Revolución y donde el Estado toma el papel de agente financiero.

Al inicio de sus actividades Nacional Financiera no logró cubrir del todo los objetivos planteados, ésto porque su cobertura era muy limitada; para resolverlo se decidió modificar su Ley Orgánica ampliando sus deberes al convertirse en fuente de crédito y promotor de la industria.

Es en el año de 1989 que Nacional Financiera se reestructura de la siguiente forma:

- * Amplía su campo de acción, es decir abarca ahora tanto a la industria como el comercio y el sector servicios;

- * Lleva consigo una reorientación de sus políticas de forma preferente a la micro, pequeña y mediana empresa tanto para el sector privado como para el social;

- * Dentro de su función como banca de segundo piso se otorga la canalización de crédito en forma complementaria con la banca comercial, con ello se obtiene el captar a un mayor número de empresarios;

- * Se trata de facilitar al empresario su participación por medio de la simplificación administrativa; además de que su estructura financiera se vio fortalecida por la transferencia y capitalización de pasivos a cargo de empresas gubernamentales; por último,

- * Se diseñaron programas para facilitar el acceso al financiamiento otorgando garantías selectivas y complementarias en proyectos viables y rentables como:

- SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA donde Nacional Financiera también ofrece financiamientos en moneda extranjera a empresas mexicanas a través de los siguientes instrumentos:

- a) Líneas globales de crédito; donde el empresario mexicano obtiene financiamiento a mediano y largo plazo para la importación de bienes y servicios del exterior en términos y condiciones preferenciales.

- b) Créditos específicos para operaciones que por sus características (tales como monto y plazo de entrega), convenga más a la contratación de crédito que se ajuste a las necesidades particulares de cada proyecto.

c) Líneas de comercio exterior a corto plazo; éstas se utilizan para la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo.

Éste último es el más conveniente para la exportación, puesto que dentro de ellos se otorgan las líneas de crédito que apoyan las operaciones en dólares, el plazo de amortización máximo para preexportación es de 90 días y para la exportación es de 180 días.

- TRÁMITE DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO realizado ante Nacional Financiera; para ello es necesario que el intermediario cuente con una Carta de Términos y Condiciones debidamente firmada; en el caso de intermediarios bancarios esta carta se debe tener junto con el convenio general, el cual será tomado como el instrumento legal que regirá cada operación.

En caso de ser intermediarios no bancario, se deberá formalizar la operación mediante un contrato.

- Requisitos para la disposición de recursos:

a) Solicitud de desembolso, indicando monto solicitado, usuario final de los recursos y el plazo requerido.

b) El intermediario financiero deberá presentar la documentación que evidencie las operaciones:

-Preexportación: Relación de pedidos en firme o facturación de exportaciones realizadas en el último mes.

-Exportación: Relación de facturas cuya antigüedad no exceda de 90 días a la fecha de la solicitud.

c) En cada una de las operaciones se deberá indicar la plaza de procedencia o de destino de los bienes.

d) El intermediario financiero podrá presentar a Nacional Financiera operaciones en las que se agrupan facturas o pedidos, según sea el caso, hasta llegar al monto mínimo de los 200,000 dólares americanos.

• Características generales

Se otorga para tener acceso a la preexportación, exportación:

-**Empresas:** Micro, pequeña, mediana y grande que tengan actividades relacionadas al comercio exterior.

-**Intermediario financiero:** Bancos comerciales.

-**Institución otorgante:** Bancos comerciales extranjeros.

-**Origen y destino:** América del Norte, Latinoamérica, el Caribe, Europa, Asia, África y Oceanía.

-**Porcentaje financiable:** 100% del valor de la operación.

En el año de 1993 Nacional Financiera inició el Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el más importante en materia de fomento para las mismas, las principales políticas se llevaron a cabo en acciones como la elevación en número registrando a un 39,386 de industrias apoyadas, por otro lado el apoyo a empresas industriales el porcentaje fue de 30.8% y el restante 69.2% se canalizó a unidades comerciales y de servicios; el número de créditos aumentó a taxis y microbuses (éste tipo de crédito es fácil de otorgar pues la unidad se queda como garantía).¹⁰¹

Con el fin de ampliar los mercados mexicanos y cumpliendo con la función de ser banca comercial e intermediario financiero a nivel internacional, Nacional Financiera promueve el desarrollo de nuevos modelos e instrumentos bursátiles, así como la internacionalización del mercado de valores ello como fuente de financiamiento de las empresas pequeñas y medianas, promover el acceso de las empresas a recursos de otros intermediarios y mercados financieros internos e internacionales que no tienen acceso al sistema crediticio institucional a fin de que

¹⁰¹ Méndez José Luis Revista de Comercio Exterior Vol. 47 No. 1 pág 54

se fomenta y consolida una economía de mercado. Uno de los objetivos primordiales de Nacional Financiera es el de contar con programas de adiestramiento y preparación para que en el mediano y largo plazo las empresas logren financiarse directamente, además de obtener una formación competitiva sólida.

Es necesario señalar que Nacional Financiera orientó muchos años y en forma creciente, hasta la reforma del Estado y las privatizaciones, a financiar a las grandes empresas paraestatales y a las privadas de los estratos medios y grandes; pocos recursos quedaban para el sector mayoritario, constituido por la micro y pequeña industria, y menos aún para el sector informal. Los registros gubernamentales las conocían y atendían muy poco, no se consideraba necesario apoyarlas; había un mercado en expansión abierto a todos, pero cerrado a la competencia del exterior. La apertura hizo más vulnerable a los pequeños productores y a los trabajadores; ésta situación preocupó no sólo a los propios empresarios, partidos de oposición o del gobierno sino también a organismos multilaterales de financiamiento.

4.3.2 El papel del Banco Nacional de Comercio Exterior

El Banco de México durante la etapa de consolidación del moderno Estado posrevolucionario mexicano crea un proyecto para fortalecer la balanza de pagos y las reservas monetarias del país, fundamentales para propiciar el desarrollo nacional; ello dependía en gran parte del crecimiento de las exportaciones para equilibrar las importaciones de materias primas y equipo industrial (principalmente impulsar las ventas externas de productos agrícolas, en ese entonces sector importante para la economía nacional); esta misma institución reconocía que el fomento de las exportaciones era un problema de índole crediticio, de organización entre los productores, de integración dentro de la política comercial y de técnicas de producción. Es por ello que se crea el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) el 8 de Junio de 1937 asignándole el proyecto de

fomentar las exportaciones mediante la promoción, el desarrollo y la organización del comercio exterior mexicano (en particular del sector agrícola); el cual depende financieramente de capital proveniente del gobierno federal, el Banco de México y la Banca privada; sin embargo a pesar de sostenerse con capital estatal se ha procurado que la institución tuviera un carácter privado. El modo de operación se debe mediante el redescuento con los bancos regionales y el otorgamiento de las garantías adicionales requeridas para que ellos mismos financiaran a los productores.

Con la desaparición del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), el Banco Nacional de Comercio Exterior lleva consigo también la actividad promocional que concierne a la inversión extranjera, ésto ha hecho que la empresa mexicana tome mas atención por integrarse al mundo exportador; para ello el BANCOMEXT utiliza instrumentos como el crédito directo, el redescuento, los avales, así como los seguros de crédito contra la insolvencia de compradores extranjeros; a su vez apoya el establecimiento de uniones de productores, atendiendo a la necesidad de organizar, asesorar y capacitar a sus integrantes y desarrollo de los servicios de información de mercado, basándose en la sistematización de estadísticas básicas de comercio, los programas financieros del Banco Mexicano de Comercio Exterior pretende brindar un apoyo de acuerdo a las necesidades requeridas para cada empresa (principalmente aquellas de tipo mediana, chica y pequeña), tales como capital de trabajo, equipamiento, importación de materias primas, desarrollo tecnológico y fortalecimiento financiero.

Las acciones promocionales del BANCOMEXT se realizan en dos modalidades: una de tipo global por medio del Centro de Servicios al Comercio Exterior, y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial-BANCOMEXT y otra de carácter selectivo para desarrollar nuevos mercados ya existentes; sus actividades comprenden apoyo a campañas de publicidad, estudios de factibilidad, participación en actividades internacionales, diseños de productos, diagnóstico para desarrollar la oferta exportable y operaciones de coinversión,

coproducción, comercialización conjunta, cofinanciamiento, coprestación de servicios y cooperación técnica.¹⁰²

El BANCOMEXT incluye un programa integral de garantías que cubren al exportador o al intermediario financiero ante la falta de pago en las etapas de prebarque y prentrega, posembarque y posentrega, pago inmediato y condicional y contractuales, donde el empresario pueda contar con créditos, garantías de exportación y otros servicios financieros; las modalidades de financiamiento que ofrece a los exportadores directos e indirectos son programas integrales de financiamiento y promoción elaborados con base en el diagnóstico de las necesidades de las empresas en materia de capital de trabajo, equipamiento, importación de materias primas y fortalecimiento financiero.

En cuanto a la reorientación en favor de la empresa pequeña y mediana, capacita a los empresarios; identifica oportunidades de exportación; estructura de proyectos viables y susceptibles de financiamiento, brinda servicios de asistencia técnica, asesoría y de ingeniería comercial y financiera y ofrece información de mercados y nichos de oportunidad. Bancomext promueve un auténtico cambio en la política crediticia hacia las empresas pequeñas y medianas al asociarse con ellas por medio de capital de riesgo en sus proyectos viables de exportación.¹⁰³

El apoyo integral de Bancomext se sustenta en tres vertientes: la primera determina los sectores con mayor potencial en los negocios internacionales, buscándose enlazar la cadena productiva hacia la exportación, la segunda identifica las necesidades particulares de las empresas mexicanas, diseña y proporciona el apoyo integral que requieren; la tercera detecta, evalúa y difunde las oportunidades de negocios en los mercados internacionales y apoya a las empresas para que concreten sus ventas.¹⁰⁴

¹⁰² Otras funciones del Acuerdo SECOFI-BANCOMEXT es apoyar a las universidades y centros de enseñanza profesional y de posgrado mediante la especialización de profesores en temas de comercio exterior

¹⁰³ Morales Moreno Isidro. Revista de Comercio Exterior. Vol. 47 No 1 Enero 1997 pág. 19

¹⁰⁴ ibdem pág. 22

Uno de los principales objetivos del Programa financiero del Bancomext como ya mencionamos es proporcionar a los empresarios vinculados con el comercio exterior una plataforma sólida que les facilite competir tanto en los mercados internacionales como en el mercado nacional, de entre la diversificación en los programas de apoyo al comercio exterior algunos de los mas solicitados son:

* Ventas de exportaciones indirectos (VENEXI). Financiamiento a las empresas proveedoras de los exportadores directos y a las incorporadas al Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional.

Todas las industrias de bienes de capital, textil y de confección, cuero y calzado pueden tener acceso a este programa.

*Venta de exportación (VEXPO). Los exportadores de bienes y servicios no petroleros obtendrán financiamiento para sus ventas a plazo. Este producto es uno de los más importantes para los exportadores finales.

A través del financiamiento, la institución bancaria otorga recursos al importador haciendo uso de líneas de crédito negociadas con anterioridad; a corto plazo se negocia normalmente la importación de productos básicos, materias primas e insumos; mientras que a largo plazo se financia la importación de bienes de capital (dentro de este mecanismo, los gastos corren por cuenta del importador); estas importaciones se realizan a través de una carta de crédito irrevocable en el caso de corto plazo y de contratos de compra-venta, pagarés y orden de desembolso en el caso de largo plazo.

Los bancos tienen la función de contratar créditos con bancos extranjeros, uno de los propósitos es el facilitar las transacciones y canalizar recursos a los importadores mexicanos. A corto plazo, se financian materias primas, partes y refacciones, en tanto que a largo plazo bienes de consumo duraderos, bienes de capital y servicios; los créditos se otorgan en dólares de los Estados Unidos y/o en moneda nacional con plazos y tasas de interés competitivos; la institución también impulsa las exportaciones al ofrecer líneas y garantías de crédito a los

compradores extranjeros de bienes y servicios mexicanos en especial en América Latina. Existen diferentes tipos de créditos como:

- Las líneas de crédito; las cuales se otorgan a los clientes que tienen que recurrir a las cartas de crédito, donde la característica fundamental es que pueden abrirse y ser reembolsados los créditos siempre y cuando estos no rebasen el crédito establecido.

- Las líneas comerciales: ellas se utilizan para el otorgamiento de crédito para la importación de productos básicos y materias primas, el plazo que comúnmente se maneja en este tipo de operaciones es de 180 días, aunque también son muy frecuentes las operaciones hasta por 360 días; el financiamiento esta cargo de una carta de crédito que funge como un compromiso de pago. La línea comercial que el banco corresponsal otorga es generalmente revolvente dándole la oportunidad de utilizar los recursos siempre y cuando no rebase el limite establecido, aqui no existen garantías por lo que los riesgos son mayores.

- Las líneas garantizadas o líneas preferenciales; ellas son el conjunto de créditos que bancos corresponsales del extranjero otorgan a favor de un banco a fin de impulsar las exportaciones de sus respectivos países; por lo cual, las condiciones de financiamiento son más favorables. El objetivo es facilitar las exportaciones de bienes de capital y equipo de manufactura extranjera, ello por lo tanto se realiza en el país de origen.

Además cuenta con un esquema de garantías para facilitar el acceso al crédito y proteger a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros contra los riesgos que se ven expuestos a sus actividades de exportación.

Los principales instrumentos financieros que el Bancomext ofrece son.¹⁰⁵

- * La Tarjeta exporta para apoyo de capital de trabajo (EXPORTA) permite canalizar recursos en forma masiva e incentivar la participación de los instrumentos financieros en el otorgamiento de crédito a la pequeña y mediana empresa y facilita la disposición inmediata de recursos. Esta tarjeta se sustenta en la garantía de pago inmediato incondicional, por lo cual

¹⁰⁵ Bancomext El ciclo exportador y los servicios de Apoyo. 2a Edición México 1998 Pp. 48

se cubre parcialmente el riesgo de falta de pago en los que se ven expuestos los intermediarios financieros en créditos otorgados a la pequeña y mediana empresa.

* Capital de Trabajo Anual (CAPTA) apoya el ciclo productivo de las empresas exportadoras que demandan cantidades significativas; donde se financia generalmente el 85% del valor del Libre a Bordo (LAB). La tasa de interés es preferencial y está en función de la fuente de recursos, la garantía se ejerce en caso de que el importador no pague siendo el organismo el que garantiza hacerse responsable de que se lleve a buen término la operación.

* Existe también el programa de garantías de crédito a la exportación como parte a los apoyos a las ventas al exterior, éste sirve para cubrir el riesgo a los exportadores contra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante las diversas etapas del proceso exportador; el principal riesgo cubierto es el de no pago, el cual puede ser provocado por un hecho comercial político.

* De acuerdo con el programa de garantías, el objetivo es otorgar garantías para que las empresas exportadoras puedan protegerse contra los riesgos de falta de pago a que están expuestas durante la fase de preexportación y/o ventas a plazos por siniestros de tipo político o extraordinario; para ello existen garantías como la póliza de seguro, la cual puede ser de tipo global o específica: dentro de la primera el exportador incluye todos sus ordenes de exportación para la cobertura pagando un crédito sobre el monto total de la exportación, y para la segunda se debe cubrir un contrato particular de exportación.

Gran parte del éxito que ha tenido el Bancomext se debe a la pronta adaptación ante los cambios, transformaciones y nuevos retos del acontecer mundial; ello le ha permitido establecer una serie de recursos con líneas de crédito de corto plazo para financiar exportaciones e importaciones, líneas directas o garantizadas por EXIMBANKS a mediano y largo plazos, recursos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo y emisiones de bonos en los diversos mercados internacionales y en el nacional; éste le ha permitido satisfacer la demanda de crédito, optimizar los costos de captación y ampliar los plazos de financiamiento, para acoplarse a las necesidades de sus contratantes.

El principio básico del Bancomext ha sido la concepción y el establecimiento de instrumentos financieros y promocionales que logren colocar al productor mexicano en igualdad de circunstancias frente a sus competidores dentro de la comunidad exportadora ampliando sus mecanismos de seguros y garantías para facilitar el acceso al crédito y a los mercados internacionales; ésta incorporación empresarial favorece la creación de empleos bien remunerados y genera divisas para apoyar el desarrollo del país; su crecimiento se refleja en la constitución de sus 28 representaciones comerciales o financieras actuales.

Los servicios promocionales incluyen información especializada en acervos bibliohemerográficos, publicaciones editadas por Bancomext en medios impresos y magnéticos; así como a través de la página que tiene la institución en internet. Además el Banco proporciona asesoría básica y especializada, capacitación, asistencia técnica y promoción en el exterior.

Bancomext tiene la ventaja para el exportador de ofrecer dentro de su papel como banca de segundo piso (agrupando a la mayoría de sus servicios) es el de proveer financiamiento a empresas exportadoras, concediendo tasas preferenciales, las cuales son más bajas que las que comúnmente se ofrecen en el país teniendo ventaja sobre otro tipo de crédito con elevadas tasas de interés.

Para el Bancomext, el pertenecer al Tratado de Libre Comercio de América del Norte le otorga la responsabilidad de investigar los medios y acciones que permitan principalmente a los empresarios pequeños, aprovechar las ventajas que ésta institución ofrece, ello por medio del fortalecimiento de sus servicios de información, asesoría y capacitación a las empresas; además de los servicios financieros que faciliten la canalización del crédito.

4.4 El papel de la empresa exportadora mexicana de 1994 a nuestros días.

Los procesos de integración y apertura comercial desplazaron las políticas proteccionistas de Estado del modelo económico aplicado, ello implicó el retiro del control absoluto gubernamental, adecuando las políticas internas al proceso de modernización; en nuestro país, éste cambio comienza a formalizarse en el transcurso de los últimos años, de forma específica es durante el sexenio salinista que los temas sobre descentralización estatal se conciben y comienzan a aplicarse.

Dicha apertura comercial basa su modelo de desarrollo en la conquista de nuevos mercados por medio de la exportación de productos que cumplan con exigencias internacionales de calidad y competitividad; es por ello que en México empiezan a gestarse reformas internas para que las exportaciones de los productos nacionales cumplan con las características necesarias para la aceptación de los consumidores tanto nacionales como extranjeros. Problemas como bajas tasas de crecimiento económico, desempleo, tasas de inflación elevadas y variables, dan como resultado que el gobierno mexicano resuelva de alguna manera la problemática tomando medidas como la privatización de empresas estatales, saneamiento de las finanzas públicas, desregulación en los mercados internos de los bienes y factores de la producción, además de impulsar a productores nacionales para enfrentarse a la competencia exterior mediante un proceso gradual de apertura comercial, entre otras.

El desarrollo de la empresa nacional es importante para que se produzca de manera competitiva, en la actualidad a nivel internacional y partiendo de la realidad de que dicho sector, sobre todo la empresa e industria de tipo micro, pequeña y mediana¹⁰⁶ no fue lo debidamente atendida por las administraciones gubernamentales anteriores a los años ochenta, es durante la década de los noventa que comienzan a consolidarse los primeros indicios de

¹⁰⁶ Debemos considerar las características en tamaño que diferencian a las empresas entre sí en categorías como micro, pequeña y/o mediana se establece de la siguiente manera: Microempresas son aquellas que ocupan hasta 15 personas, con un valor de ventas netas anuales no arriba de 900 mil pesos, Empresa Pequeña éste tipo de empresa debe ocupar hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 9 millones de pesos, Empresa Mediana la empresa mediana cuenta como tal si ocupa hasta 250 personas, además el valor de sus ventas netas anuales no debe rebasarse el equivalente a 20 millones de pesos

apoyo directo hacia la empresa pequeña,¹⁰⁷ ello lo vemos reflejado en la implantación del Programa para la Modernización y Desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, el cual establece los lineamientos para llevar a cabo políticas de fomento que impulse una cultura exportadora entre la comunidad empresarial; además de otros instrumentos como apoyo al desarrollo de la capacidad gerencial, a la capacitación de la fuerza laboral y a la profundización de los procesos de desregulación, algunas medidas de orden financiero con el fin de facilitar el acceso del subsector a los programas de crédito y al ahorro privado mediante la formación de Sociedades de Inversión y Capital de Riesgo (SENCAS);¹⁰⁸ así también El Programa Industrial y de Comercio Exterior (PPICE), el cual invoca a la promoción de integrar cadenas productivas y de cooperación interempresarial como instrumentos de desarrollo a manera de reintegrar cadenas productivas, estimular la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas.¹⁰⁹

Dentro de la economía a la industria se le considera como una de las bases productivas para el desarrollo de los países, que en ocasiones llega a tener un significado estratégico, ello debido a las ventajas y a las aportaciones que ofrece al desarrollo de la economía, como ejemplo podemos citar las siguientes:¹¹⁰

- * Es una de las mejores posibilidades de inversión para el ahorro nacional;
- * Se concentra en actividades que se puedan realizar sin incurrir a la compra y transferencia de tecnología muy sofisticada, lo que facilita el proceso de inversión;

¹⁰⁷ Debemos considerar que dentro de la empresa el 98% de las unidades productivas son micro, pequeñas y medianas y éstas absorben más del 50% de la mano de obra y generan el 43% del valor de la producción nacional, equivalente al 11% del PIB. Piñón Antillón Rosa Ma. Revista de Relaciones Internacionales. México, abril-junio 1997 No. 70 Págs. 11-22.

¹⁰⁸ Revista ENFOQUE

¹⁰⁹ éste se aplica en ocho tipos de cadenas. industrias manufactureras de contenido tecnológico mayor; industria de automotores; industrias de manufactura ligera; petroquímica y derivados; minería, desarrollo de eslabonamientos agroindustriales y forestales-industrial, y desarrollo de proveedores del sector público. ello permite que las empresas de menor tamaño complementen sus capacidades productivas, al igual que sus requerimientos de materia prima e insumos, y facilitan canalizar los apoyos institucionales.

¹¹⁰ Ibidem

* La pequeña y mediana empresa complementan el proceso de producción de las grandes empresas, y en la mayoría de las veces con una flexibilidad y productividad difícil de lograr en la gran empresa;

* La actividad de los establecimientos de menor tamaño es generalmente regional, por lo que propicia el óptimo aprovechamiento de recursos y genera una importante derrama económica en sus propias localidades.

* Éstas presentan como características distintivas una menor densidad de capital por unidad de producto y una importante contribución al abasto de mercancías básicas al consumidor, primordialmente a nivel regional.

Las desventajas que se pueden presentar a la empresa debido a tanto tiempo de aplicar políticas proteccionistas pueden enumerarse de la siguiente forma:

* la presencia de una cultura empresarial en la cual se presenta una administración desorganizada;

* escasa especialización;

* la falta de una estrategia consistente para el desarrollo de la oferta de exportación;

* la escasa capacidad de autofinanciamiento y la insuficiencia de garantías para contar con crédito;

* los problemas de costos por la inflexibilidad de los equipos y procesos productivos;

* la mano de obra poco calificada y sin compromiso sólido con los objetivos de la empresa;

* la obsoleta instrumentaria y equipo de trabajo, y;

* la dependencia de insumos importados.

Existen a su vez diferentes tipos en importancia de los sectores productivos que engloban la cadena empresarial, especificado de la siguiente manera:

• Primeramente podemos mencionar a la industria textil, la industria de la alimentación, la industria de cuero y calzado, la industria editorial e imprenta; éstas mismas ramas concentran gran parte de la pequeña y mediana y del valor agregado.

Los anteriores son seguidos por las industrias modernas, las cuales cuentan con una capitalización mas intensiva, un uso de tecnologías mas sofisticadas y en consecuencia una demanda de mano de obra calificada; así como el contar con mercados interindustriales. Las industrias que se adhieren a éstas características son la industria papelera, la industria química, la industria de hule y plástico, la industria de la maquinaria, la industria eléctrica, la industria de la electrónica y la industria metal-mecánica.

La rapidéz con que se intentó acceder a los mercados externos, a mediados de los años ochenta se llevó a cabo por medio de estrategias y planes gubernamentales que establecían políticas rápidas que impulsaran a la empresa a exportar en un corto plazo que reduzca el monto de las importaciones por medio de la modificación en la estructura arancelaria (para ello se establecieron programas como el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas, el cual planteaba una organización en la oferta de los productos exportables, una diversificación de los mercados, así como brindar toda una serie de servicios financieros a los exportadores potenciales); sin embargo los programas establecidos no consideraron problemas como la poca producción canalizada hacia las exportaciones, la inexperiencia institucional, rezagos tecnológicos, asignaciones ineficientes de los recursos, la falta de una cultura exportadora en el país y la velocidad con que se llevó a cabo la apertura de la economía mexicana en los últimos años; posteriormente y aunado a los factores ya mencionados hacia 1994 debemos considerar factores internos causados por la recesión económica, que en consecuencia implicó un alza en la tasa de interés y por ende un declive del poder adquisitivo de la población, la consecuencia directa hacia la gran mayoría de las empresas, fue un problema de solvencia monetaria y bajos índices de producción, provocando su incapacidad a exportar y competir en el mercado interno ante una lluvia de precios dumping y prácticas desleales de comercio exterior donde el sistema bancario registró un

incremento en la cartera vencida impidiendo ser el soporte que apoyara a la empresa a salir de crisis.

La empresa debe cumplir con una serie de requisitos para complementar su intercambio algunos rubros como el de la calidad han tomado resonancia en las últimas décadas, debido a que de ello se basa la aceptación de los productos que se requieran vender, sea tanto para el mercado interno como para el exterior; el concepto de calidad antiguamente se asociaba para definir los atributos estéticos, principalmente de los productos a comerciar, tiempo después y con el inicio de la producción en serie éste concepto se refirió a la búsqueda de defectos para corregirlos, recientemente con el proceso de industrialización e introducción de variables tecnológicas, la calidad se debe ajustar a especificaciones señaladas por el cliente (es decir que el producto cubra las expectativas de uso que le vaya a dar, para ello el productor debe considerar la demanda de su producto), cumpliendo con los compromisos contraídos para con ellos.¹¹¹

Otro factor de estudio para el desenvolvimiento de la empresa micro, pequeña y mediana es la evolución del tipo de cambio, el cual está vinculado con la competencia de los productos importados y la ventajas competitiva a exportar, para enfrentarlo es necesario incrementar sus dimensiones de mercado y las negociaciones para con los socios comerciales. Existen una gran cantidad en el número de trámites y permisos burocráticos a los que el empresario debe apegarse para hacer funcionar su empresa, ello en consecuencia disminuye su interés para exportar y lo pone en un ambiente de desventaja en comparación competitiva para con otras naciones.

La competencia desleal es uno de los problemas que aquejan al empresario mexicano, aún con la implantación de la nueva ley de comercio exterior. La amplia competencia de productos extranjeros importados de precio accesible al consumidor mexicano provoca la disminución en ventas nacionales; es el caso de algunos productos provenientes de China, donde el gobierno mexicano buscó la manera de proteger a la empresa nacional por medio de

¹¹¹ Existen diversas categorías dependiendo el sector productivo de interés al productor, por ejemplo el programa de Control Total de la Calidad (CQTC) o bien el denominado Justo a Tiempo (JIT) por medio del cual se busca eliminar aquello que no agrega calidad adicional real al producto final, entre otros

la aplicación de elevados derechos compensatorios hacia algunos productos provenientes de esa nación; sin embargo las medidas aplicadas no son convenientes para proteger a los productos nacionales del contrabando principalmente.

La infraestructura también resulta uno de los problema principales que impide el buen funcionamiento del proceso comercial; factores la deficiencia en cuanto a operación, organización y servicio portuarios, devastada red carretera, utilización de equipos de transporte obsoletos, llevan como consecuencia la demora del tránsito de productos.

La banca comercial es uno de las bases para el desarrollo de la empresa a nivel externo; sin embargo dentro de ésta, existen problemas para el otorgamiento de créditos a proyectos con cierto riesgo, lo es más para apoyar la exportación la cual presenta una desventaja competitiva frente a empresas de otros países que disponen de tales apoyos de hecho, existe evidencia que la competitividad de las exportaciones de algunos países de la región se sustenta en parte en el acceso de las empresas al crédito para clientes extranjeros, de la misma manera, es frecuente que las empresas de países que carecen financiamiento para la exportación pierdan mercados por su incapacidad de ofrecer crédito a los compradores, incluso cuando exportan productos competitivos.

La falta de información y en consecuencia el poco conocimiento de oportunidad para exportar sus productos provoca el desinterés empresarial por colocarse en el extranjero ya que se teme a enfrentar situaciones de riesgo que le impedirían beneficiarse, además de poner en duda su mercado interno, puesto que éste es ya seguro.

La desigual distribución del ingreso y las limitantes en patrones de consumo centralizan el comercio a la demanda de empresas con ingresos medios y altos.

La concentración de un solo individuo hacen poco posible la adquisición de talento gerencial y conformación de equipos multidisciplinarios como acontece en la gran empresa. Problemas como la excesiva regulación puesto que cada dependencia maneja sus propias normas y debe de tratarse con todas ellas por ejemplo: si se requiere hacer trámites sobre seguridad e higiene se requiere tratar con diversas dependencias gubernamentales como la

Secretaría de Desarrollo Social, la Secretaría de Salud, el Departamento del Distrito Federal, o en caso de pertenecer a otro Estado es necesario dirigirse a los Gobiernos Estatales y Municipales; es entonces cuando el empresario al tener que cumplir con tantas dependencias se llega a enfrentar en ocasiones con disposiciones ambiguas o contradictorias y problemas de arbitrariedad, creando con ello un círculo vicioso que afecta la promoción de los productores.

El empleo de políticas proteccionista causó a la industria nacional una serie de problemas estructurales que según autores como Bernardo Olmedo los estructura de la siguiente manera:¹¹²

- Fuerte dependencia de insumos, equipo y tecnología importados, por lo que se trata de una industria altamente consumidora de divisas que no puede generar por sí misma y que por lo general provienen de las exportaciones de productos primarios y cuyos precios internacionales se encuentran en franco deterioro;
- Una desarticulación inter e intrasectorial que no permite una relación adecuada de la industria con lo demás sectores económicos, en particular con la agricultura, la pesca, la minería, la producción energética y el transporte, de manera que cualquier impulso para el desarrollo en alguno de ellos tiene poca repercusión en la industria y el resto de la economía. Los eslabonamientos en el propio sector industrial son débiles y aún mas la desarticulación económica sostiene y se apoya a la vez en una desarticulación social e industrial;
- La centralización geográfica de la industria, contraria a un desarrollo más armónico en el ámbito nacional;
- La escasa absorción de mano de obra por el sector industrial, manifiesta en una participación en el PIB global mucho mayor que en la población económicamente activa.

El propósito de transformar al sector industrial implicó el tomar medidas estratégicas de desarrollo donde los sectores productivos se relacionaran de forma eficiente y reduzcan los graves desequilibrios que existen entre ellos; en México tomaron alternativas que ofrecieran una forma estable para la modernización y el desempeño de la empresa al abrirse las fronteras,

¹¹² Olmedo Bernardo Revista. Comercio Exterior. Vol.46 No 2 pág. 165

por ello se impulsan modelos como el de integración de cadenas productivas, aprovechadas en su gran mayoría por empresas exportadoras maduras; de entre las que destacan las industrias del cemento y vidrio, en las cuales se tuvieron que comprar algunas empresas europeas y estadounidense, o industria de la petroquímica y el acero las cuales se llevaron a cabo por una reconversión tecnológica de grandes empresas; la forma de implantación se acompañó de alianzas con empresas extranjeras, para aprovechar la política de privatización (en los productos petroquímicos y de acero) o compensar con el incremento de sus exportaciones, las pérdidas por la caída del mercado interno (en las plantas de autopartes, vidrio y también, acero).¹¹³

Las maquiladoras participan en su mayoría en un comercio interempresa caracterizado por el intercambio de insumos y productos ensamblados entre dos plantas de artículos electrónicos y de autopartes que no altera significativamente el esquema vertical de las transacciones, que ha dado como resultado que sólo 1% del valor agregado se incorpore como insumos nacionales.

Existen a su vez otros tipos de organización como los complejos, los cuales sólo contratan a empresas nacionales que son líderes en el país y en el extranjero sin permitir una subcontratación mayor en las etapas inferiores de la cadena, ésto constituye un serio reto para

¹¹³ está formada por un grupo de industrias maduras que son el prototipo de las industrias de producción en masa, cuyos artículos más representativos son acero, vidrio, cemento, petroquímicos secundarios, motores, autopartes y automóviles para el mercado interno, éstas inician un fuerte proceso de modernización tecnológica, que la compra de plantas en Estados Unidos y Europa para afianzar su posición monopólica (los casos de Vitro y Cemex), la apertura de plantas en puntos estratégicos del país para aprovechar la política de desregulación del gobierno en áreas estratégicas como la petroquímica (Cydsa y Celanese) y la asociación con tenólogos y socios comerciales extranjeros para abastecer nuevos mercados o protegerse de la competencia internacional (los proveedores de componentes principales en la automovilística de especialidades en la petroquímica). Existen también corporaciones que introducen mejoras en nuevos productos o materiales (como Nematik) estrategia para consolidar la posición de las empresas en nichos de mercado no amenazados por la competencia internacional Casalet Mónica. Revista de Comercio Exterior México, enero 1997 No 1 págs. 8-15

la política industrial de México, sobre todo si se considera que la rama automovilística de explotación es la base del proyecto industrial del gobierno.

Los beneficiarios del modelo de complementariedades son, en general, los mismos que han mantenido una posición monopolista en el modelo multidivisional, la apertura no ha hecho más que premiar a los que ya eran exportadores o estaban en posibilidad de serlo. De aquí que el verdadero reto del gobierno sea crear una red de proveedores nacionales de segunda y tercera fila en complejos que se caracterizan por su cerrazón al aprovisionamiento exterior.

Las empresas integradoras¹¹⁴ son otro tipo de organización empresarial las cuales se llevan a cabo por asociaciones de grupos minoritarios (dentro de la industria textil se es mas frecuente) varias son las ventajas que se obtienen, por ejemplo: se organizan y llegan a recibir cursos de actualización en cuanto a la manera de producir (principalmente éstos son dirigidos por instituciones como Nacional Financiera); se les permite realizar compras en común directamente con el fabricante, la materia prima que adquieren son de calidad y a un precio razonable (uno de las primeros organizaciones de éste tipo se llevó a cabo con los productores de cuero en Xoxtla Puebla); así también pueden adquirir maquinaria que de forma individual nunca hubieran podido comprar; en cuestión de crédito, el pertenecer a la empresa integradora se les permiten dos tipos de créditos: primero un préstamo individual con recursos de Nacional Financiera pero intermediado por un fondo del gobierno del Estado, dependiendo del monto solicitado, cada taller necesita entregar una garantía que cuenta en proporción a sus pertenencias (la misma puede ser desde la factura de una máquina de coser hasta las escrituras de una casa); así también un crédito para capital de gastos de operación o compra de insumos, los intereses se calculan según el costo porcentual promedio, más seis puntos, lo que equivalió a cerca de 17% para 1994.

El estudiar a la pequeña empresa ante la integración económica requiere de ciertos planteamientos que la hacen tener oportunidades para adecuarse a las políticas de apertura comercial, una de las características es que para iniciar sus actividades se requiere de una cantidad menor de capital invertido en comparación con la empresa grande; cuenta a su vez

¹¹⁴ Alba Vega Carlos Revista de Comercio Exterior. México, enero 1997 pág. 48

con un menor número de personal que depende de la misma, ello relativo al tamaño de su producción (se considera una generadora de empleos); éste tipo de empresa pequeña se debe en menor medida a depender de la tecnología (ya que en ocasiones el artesano depende de su habilidad, aplicando materiales rudimentarios para su producción); su producción en general se relaciona a productos de necesidades básicas y a pesar de que su mercado es competido éste logra distribuirlos adaptándose a las variaciones de la demanda.

Sin embargo las desventajas se presentan cuando el empresario se ve obligado a depender de un intermediario el cual lo pueda controlar (ya sea el depender financiera, tecnológica, de información o de mercados); o bien que la infraestructura en las redes carreteras y equipos de transporte sean obsoletos, que la organización, operación en servicios portuarios y aéreos no sean del todo rápidos y eficientes (ya que los requerimientos de embarque y venta se encuentran por lo regular en rubros mexicanos no competitivos con el exterior) ocasionando el retraso en el tránsito de las mercancías; las tasas de interés elevadas crean un panorama de desilusión al empresario que desee exportar; el desinterés lleva a la falta de información la cual tiene como panorama el miedo a enfrentar situaciones de riesgo que impidan obtener beneficios y poner en riesgo su mercado interno.

El análisis principal de la dinámica exportadora por parte de la empresa pequeña es que en nuestro país anteriormente no se aplicaban medidas de control de calidad, ello por la falta de competencia interna y el desinterés por crear una cultura exportadora; las políticas proteccionistas generaron una serie de empresas con producciones monopólicas que impidieron desarrollar una competencia sana a nivel interno; ello es en suma una de las principales causas a las que se debe la inexperiencia de la empresa productiva y su inadaptación a la apertura comercial ya que la competencia externa integra las características deseadas por los consumidores y acertadas para los planteamientos de apertura comercial incrementando el interés por la compras de importación.

Una solución puede ofrecer el hecho de que la empresa pequeña y mediana se desarrolle como proveedora de materiales e insumos de las grandes empresas por ende su integración debe planearse en base a programas de calidad total, financiamiento, transferencia de

tecnología y capacitación de la mano de obra, reestructurar la planta productiva para evitar déficits comerciales que impidan en algún momento la recuperación de la actividad económica y la incapacidad de competir tanto en el mercado interno como el externo

CONCLUSIONES

Las dos últimas décadas del Siglo XX en su mayoría, han estado acompañadas de efectos sociales negativos al progreso de las naciones en desarrollado, ya que se revelan situaciones poco benéficas a la población, como son el descenso de los salarios reales y el empobrecimiento de gran parte de la sociedad creando con ello un esquema de dramáticos desequilibrios sociales (principalmente de carácter bélico); por otro lado el modelo económico y social aplicado se muestra incompetente e insuficiente hacia el futuro del ideal de progreso y estabilidad (esto lo vemos reflejado en temas como el bajo grado de democracia, la desigualdad en la repartición de la riqueza, la monopolización del poder, la marginación y la miseria en poblaciones principalmente rural y urbana); en respuesta a ello se han llevado a cabo reformas en los sistemas económicos, adaptándolos a los movimientos y teorías económicas aplicadas por los países industrializados en función del mercado y la libertad de los factores de la producción.

Estas razones implican que México maneje su progreso en manos de los actuales procesos globalizadores; a esa razón debemos su activa participación en adherirse a foros internacionales como la Organización Mundial de Comercio en 1986 (OMC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos en el mismo año (OCDE), el Grupo de los Tres también en 1994 (G-3), acuerdos con países orientales principalmente con Japón, entre otros realizados para con países latinos vecinos; por ende éste desarrollo integrador continúa tomando como objetivo en las negociaciones para contratar una Zona de Libre Comercio con la Unión Europea [las relaciones actuales México-Europa se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación firmado el 26 de abril de 1991(Acuerdo de tercera Generación)]. En la actualidad para el 17 de julio de 1997 México y la Unión Europea decidieron dar luz verde al inicio de las negociaciones del proyecto de acercamiento comercial entre los antes

mencionados, donde el Comité de Representantes Permanentes de la Unión Europea, aprobó el inicio de las negociaciones para el 23 de julio de 1997 manejando tres instrumentos jurídicos para una primera etapa de negociaciones, constituida por un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y una Declaración Conjunta; durante una segunda etapa las negociaciones se encaminan hacia la liberación de las restricciones al comercio de bienes y servicios, dará una mayor certidumbre a las empresas de ambos lados para planear negocios e inversiones a largo plazo, otorgando a su vez un mecanismo para la solución en caso de disputas.

Ahora bien podemos concluir que varias son las razones por las que se quiere llegar al acuerdo; una ya mencionada, es la diversificación de las relaciones económicas y comerciales (la finalidad es establecer gradualmente una zona de libre comercio) que incluya políticas preferentes que incentiven la creación de comercio, en sectores como el de servicios, industrial y de intercambios agrarios (esto de forma complementaria y adaptada a las reglas adquiridas en los compromisos para con la Organización Mundial de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte); otra es la captación de inversión, algunos sectores de interés para la Unión Europea en México son las telecomunicaciones, el transporte, los servicios turísticos, los servicios financieros, los seguros y los servicios culturales y audiovisuales (como proyectos ecológicos, asistencia técnica y financiera a proyectos de desarrollo rural, programas de protección hacia la infraestructura y la energía); además el desempeño por parte de nuestro país se ha caracterizado como puente de diálogo político entre las relaciones de Europa para con Estados Unidos y Canadá (principalmente sobre asuntos sociales y legales en cuestión de derechos humanos y democracia que México debe a nivel interno tomar en consideración).

La cuestión geográfica es un punto importante para la realización de los acuerdos regionales, México por una parte tiene muy cerca a los Estados Unidos y por otro lado a Latinoamérica con la cual existen lazos culturales, de lengua e historia muy cercanas; para con el primero el Tratado de Libre Comercio de América del Norte¹¹⁵ el cual ha afectado las

¹¹⁵ Otro efecto importante es que el ser participe del TLCAN le concede a México el pertenecer al grupo de naciones económicamente fuertes para continuar su propio desarrollo obteniendo de ello el retiro de las relaciones comerciales preferenciales, que en caso de llegar a tener un Tratado con la Unión Europea éste no proporcionará a México

relaciones comerciales con la Unión Europea, reduciendo la competitividad de empresas europeas en sectores como el industrial (textil, telecomunicaciones, automotriz y petroquímica), el agrícola (ejemplos sobre productos como azúcar, carne y lácteos), la propiedad intelectual y el mercado que en cierta forma debilita las inversiones; por la parte europea geográficamente el declive de las exportaciones mexicanas hacia Europa se debe a la competencia real con productos provenientes de países de Europa Central y Oriental haciendo menos favorable el panorama para los productos de origen mexicano, por lo que en México deben establecerse líneas de contacto más fortalecidas hacia el mercado europeo.

Otro factor importante para la firma de un acuerdo comercial con la Unión Europea es el hecho de que el comercio exterior de México dependa fuertemente de Estados Unidos; sin embargo ello contribuiría a la diversificación del comercio exterior mexicano al aumentar sus exportaciones, disminuir el déficit en la balanza comercial que enfrenta con la Unión Europea y reducir su dependencia para con los Estados Unidos; el objetivo europeo es la ampliación de sus mercados hacia países latinoamericanos con el fin de estimular su crecimiento económico.

Del trabajo podemos deducir que las reglas de origen son uno de los importantes rubros a negociar en cuestión empresarial, donde Europa se interesa en la promoción de participación mutua entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas (principalmente tratando temas como los capitales de riesgo).¹¹⁶

Como ya se había mencionado durante el sexenio salinista los temas competitividad y productividad y descentralización del estado en materia económica se conciben y comienzan a aplicarse; es por ello que en México empiezan a gestarse reformas internas para que las exportaciones de los productos nacionales cumplan con las características necesarias para la aceptación de los consumidores tanto nacionales como extranjeros; por lo que se tomaron

condiciones preferenciales sobre el mercado europeo; es decir no será acreedor al trato de "nación más favorecida" que establece la Organización Mundial de Comercio.

¹¹⁶ donde nuestro país es uno de los más beneficiados en el intercambio comercial con la Unión Europea de toda América Latina, México ha aprovechado programas europeos como la European Community Investment Partners (ECIP), de entre los cuales destacan los programas de cooperación a nivel empresarial, como el BC-Net, el BRE y el programa AL-Invest.

medidas como privatización a empresas estatales, saneamiento de las finanzas públicas, desregulación en los mercados internos de los bienes y factores de la producción, además de impulsar a productores nacionales para enfrentarse a la competencia exterior mediante un proceso gradual de apertura comercial.

Esto ha sido en gran parte el papel que juega la Banca de Desarrollo, actualmente dentro del Programa Nacional de Desarrollo mexicano (1995-2000), para el otorgamiento de los apoyos preferenciales para las empresas clasificadas como microindustria o industria pequeña; tomando el papel de la banca privada la cual muestra poco interés por ofrecer apoyo a las empresas pequeñas debido a que sus intereses no están puestos en riesgo concentrando su atención en mercados de mayor rentabilidad y menor riesgo; el apoyo ofrecido por la banca de desarrollo es en el ofrecimiento de apoyo financiero, de negociación intermedia o en la búsqueda de información para captación de empresas internacionales o bien sociedades de inversión de capital para dar acceso a los recursos privados (como créditos otorgados para la banca privada).

El crédito representa para la empresa micro, pequeña y mediana el apoyo financiero que le permite desenvolverse y acceder a los movimientos tecnológicos, con base en ello se tiene la oportunidad de promover a la industria nacional en los mercados internacionales buscando la eficiencia en la calidad del producto; los tipos de empresa que mas interesan para apoyar en su proceso de desarrollo son las de tipo familiar, unipersonal y las pertenecientes al sector social. Es entonces la importancia en el desempeño de instituciones como, Nacional Financiera promoviendo el desarrollo de nuevos modelos e instrumentos bursátiles y la internacionalización del mercado de valores, financiando y promoviendo a las empresas pequeñas y medianas, al acceso de recursos de intermediarios y mercados financieros internos e internacionales que no tienen acceso al sistema crediticio institucional.¹¹⁷

¹¹⁷ es necesario señalar que Nacional Financiera orientó muchos años y en forma creciente, hasta la reforma del Estado y las privatizaciones, a financiar a las grandes empresas paraestatales y a las privadas de los estratos medios y grandes; pocos recursos quedaban para el sector mayoritario, constituido por la micro y pequeña industria, y menos aún para el sector informal.

Por su parte el Banco Nacional de Comercio Exterior se ha adaptado a los cambios actuales; ello le ha permitido establecer una serie de recursos con líneas de crédito a corto plazo para financiar exportaciones e importaciones, líneas directas o garantizadas por EXIMBANKS a mediano y largo plazos, emisiones de bonos en los diversos mercados internacionales y en el nacional; como banca de segundo piso ofrece financiamiento a empresas exportadoras, concediendo tasas preferenciales; el pertenecer al TLCAN le otorga al Bancomext la responsabilidad de investigar los medios y acciones que permitan al empresario pequeño aprovechar las ventajas competitivas en mercados externos.

Sin embargo, de acuerdo con la investigación podemos afirmar que esto ha sido insuficiente. Como ejemplo, uno de los principales problemas a los que se enfrenta la empresa pequeña es la poca difusión sobre las políticas de impulso a la exportación, ello debido a que anteriormente no se consideraba necesario apoyarlas, ya que se vivía en un mercado en expansión abierto a todos, pero cerrado a la competencia del exterior. El estudiar a la pequeña empresa ante la integración económica nos lleva a la certeza de que se requiere de ciertos planteamientos que la hagan tener oportunidades para adecuarse a las políticas de apertura comercial. No debemos olvidar que la importancia de este tipo de empresa radica, en que para iniciar sus actividades se requiere de una cantidad menor de capital invertido en comparación con la empresa grande; cuenta a su vez con un menor número de personal que depende de la misma, ello relativo al tamaño de su producción (se considera una generadora de empleos); éste tipo de empresa pequeña se debe en menor medida a depender de la tecnología (ya que en ocasiones el artesano depende de su habilidad, aplicando materiales rudimentarios para su producción); su producción en general se relaciona a productos de necesidades básicas y a pesar de que su mercado es competido éste logra distribuirlos adaptándose a las variaciones de la demanda.

Sin embargo las desventajas se presentan cuando el empresario se ve obligado a depender de un intermediario el cual lo pueda controlar (ya sea el depender financiera, tecnológica, de información o de mercados); o bien que la infraestructura en las redes carreteras y equipos de transporte sean obsoletos, que la organización, operación en servicios portuarios y aéreos no

sean del todo rápidos y eficientes (ya que los requerimientos de embarque y venta se encuentran por lo regular en rubros mexicanos no competitivos con el exterior) ocasionando el retraso en el tránsito de las mercancías; las tasas de interés elevadas crean un panorama de desilusión al empresario que desee exportar; el desinterés lleva a la falta de información la cual tiene como panorama el miedo a enfrentar situaciones de riesgo que impidan obtener beneficios y poner en riesgo su mercado interno.

El análisis principal de la dinámica exportadora de la empresa pequeña es que en nuestro país anteriormente no se aplicaban medidas de control de calidad, ello por la falta de competencia interna y el desinterés por crear una cultura exportadora; las políticas proteccionistas generaron una serie de empresas con producciones monopólicas que impidieron desarrollar una competencia sana a nivel interno; ello es en suma una de las principales causas a las que se debe la inexperiencia de la empresa productiva y su inadaptación a la apertura comercial ya que la competencia externa integra las características deseadas por los consumidores y acertadas para los planteamientos de apertura comercial incrementando el interés por la compras de importación.

Una solución puede ofrecer el hecho de que la empresa pequeña y mediana se desarrolle como proveedora de materiales e insumos de las grandes empresas por ende su integración debe planearse con base a programas de calidad total, financiamiento, transferencia de tecnología y capacitación de la mano de obra, reestructurar la planta productiva para evitar déficits comerciales que impidan en algún momento la recuperación de la actividad económica y la incapacidad de competir tanto en el mercado interno como el externo.

Dentro de la cuestión arancelaria factores como la inestabilidad en el tipo de cambio afectan notablemente a la empresa nacional. Por lo que el intercambio comercial debe tomar en consideración la sensibilidad de algunos productos nacionales (por ejemplo en el sector de la maquiladora ya que dentro de ella se aplican incentivos especiales a los exportadores que en ocasiones pueden afectar los procesos liberalizadores).

Como ya sabemos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte implicó por una parte, la oportunidad de que los productos mexicanos accedieran a mercados mas grandes con

poblaciones de alto poder adquisitivo; por otra parte, creó una conciencia a la empresa nacional de trabajar con factores de calidad para competir con eficiencia ante las grandes transnacionales que acaparan el comercio mundial, ya que a la firma del mismo la empresa nacional no estaba preparada para competir con empresas grandes provocando así la quiebra de en su gran mayoría de las empresas medianas y pequeñas, ésto no significa que todas puedan decaer ya que algunos empresarios tomaron medidas como asociaciones, para fortalecerse ante la entrada de las empresas transnacionales, ello implica establecer un estado de confianza entre los empresarios de las asociaciones, no obstante la falta de cultura de cooperación trajo consigo el individualismo que caracteriza a la empresa nacional predominando actitudes de desconfianza y recelo de caer en su intento.

Cabe señalar que el grupo mayoritario de microempresarios mexicanos cuenta con un grave problema que es la cantidad y calidad de su producción haciéndola en la mayoría de los casos inaceptable al mercado internacional; factores internos agregados a éste hecho como el que la mayoría de las empresas pequeñas trabajan de forma independiente para satisfacer necesidades de mercado local o regional y que en pocas ocasiones se vuelve nacional, dejando de aprovechar sus ventajas comparativas con relación a la conquista de mercados externos; la ayuda gubernamental para esos casos en consecuencia es poca o nula, ésto conlleva a que se presenten problemas como la implantación de empresas clandestinas (uno de los ejemplos mas representativos se muestra en el caso de la microempresa textil); sin embargo a pesar de que la apertura puede llevar a algunas empresas al fracaso, existen por otro lado la obtención de beneficios, no como figura empresarial, sino como consumidor empresarial, ya que éste tiene acceso a otros mercados internos como externos, obteniendo con ello la posibilidad de alcanzar servicios y mercancías de mayor calidad.

Sabemos que siguen existiendo problemas políticos, económicos y sociales en México que de alguna manera no han permitido el total convencimiento de algunos países miembros de la Unión Europea que confirmen su agrado a negociar; sin embargo nuestro país cuenta con un gran potencial económico que a futuro a la Unión Europea le sería conveniente la

concertación de un acuerdo puesto que le asegura el acceso a un mercado creciente y cada vez mas dinámico.

Hoy en día se piensa en concretar un Acuerdo de Libre Comercio tomando en consideración el acuerdo propuesto a México por los miembros de la Unión Europea el 14 de octubre de 1996, el cual ofrece algunos arreglos como son el retirar los capítulos de cooperación que pedían a México ofrecer concesiones inmediatas de mercados públicos, movimiento de capitales y competencia así como el transferir lo referente a los derechos humanos a una segunda fase; por otra parte el firmar una nueva declaración política conjunta que trate la liberalización de los intercambios de manera más clara que el primer documento político de París realizado a mediados de 1995 (sobre todo en cuestiones sobre democracia, seguridad y derechos humanos); considerando siempre la sensibilidad de algunos productos y sectores de servicios, alineándose de conformidad con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (Titulo III relacionado al comercio artículo 4 del acuerdo).

Por tanto, si la línea económica mundial se dirige hacia la concertación de las políticas de integración que conlleva al libre flujo de los factores de la producción es necesario que las políticas nacionales empresariales se lleven a cabo bajo los preceptos de una dualidad en la cooperación entre las instituciones crediticias de apoyo a la exportación (banca de desarrollo representado en éste caso por Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior) y la micro, pequeña y mediana empresa, en la cual el primero fortalezca mediante planes y programas la credibilidad y la confianza que sean necesarias y se adecuen a la dinámica de desarrollo de la empresa pequeña de forma paralela al resto del desenvolvimiento de las empresas mundiales; por su parte la empresa pequeña debe concientizarse en la incorporación a ésta dinámica internacional dejando atrás el individualismo característico de la cultura exportadora mexicana; lo anterior representa un beneficio para ambas partes ya que las instituciones no llegan a ser obsoletas en la aplicación de sus políticas; por su parte la empresa pequeña llega a disminuir el riesgo de ser arrastrada por las grandes

corporaciones empresariales transnacionales; Dicha dualidad respaldaría un mercado nacional mas competitivo dentro del sistema comercial internacional

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Soberanis Jaime Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los Países en Desarrollo. Buenos Aires, Argentina 1980 Edit. De Palma p.273, 310

Álvarez Soberanis Jaime México, Retos y Oportunidades para el Año 2000. México 1993 Edit. Jus. 232 Pp

Bela Balassa Desarrollo Económico y la Integración. México 1965 Edit. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos 151 Pp.

Bela. A. Balassa Futuro Comercial de los Países en Desarrollo. México 1966 Edit Fondo de Cultura Económica 586 Pp.

Benejam Ma. Antonieta La Cuenca del Pacífico, Estados Unidos y la Nueva Hegemonía Mundial. México 1991 (Primera Edición) Edit. CISEVA (UNAM)

Blanca Torres Pamela y S. Fall La Adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos. México 1989 Edit. Colegio de México 423 Pp.

Blanco Mendoza Herminio Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. México 1994 Edit. Fondo de Cultura Económica 281 Pp.

Caceres Luis René Integración Económica y Subdesarrollo en Centroamérica. México 1980 Edit Fondo de Cultura Económica 256 Pp.

Cardero García Ma. Elena. ¿Qué ganamos y qué perdimos con el TLC?. México 1996 Edit. Siglo XXI p. 68

Castellot Rafful, Rafael Alberto La Unión Europea. Una Experiencia de Integración Regional México D.F 1996 Edit. Plaza y Valdés en conjunción con la Universidad Iberoamericana p. 101

Chacholiades Miltiades Economía Internacional. México 1992 (Segunda Edición). Edit. McGraw Hill 674 Pp.

Chakravarthi Raghavan Un GATT sin cascabel. La Ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo. Uruguay 1990 (Primera Edición). Edit. Red del Tercer Mundo 344 Pp.

Colliard Claude Albert Instituciones de Relaciones Internacionales. México 1978 Edit. Fondo de Cultura Económica p. 128, 294, 296, 411, 428, 435, 446, 449, 451.

Damm Arnal Arturo T.L.C. Oportunidades, Retos y Riesgos. Análisis Crítico. México 1991 Edit. EDAMEX 126 Pp.

David Ricardo Principios de Economía Política y Tributación. México 1973 (Primera Edición 1817). Edit. Fondo de Cultura Económica Cap. 7

Del Castillo Gustavo México en el Gatt: Ventajas y Desventajas. Tijuana, Bja California. México 1986 Edit. Colegio de la Frontera Norte 106 Pp.

Dell Sidney Bloques de Comercio y Mercados Comunes. México 1965 Edit. Fondo de Cultura Económica 319 Pp.

Díaz Müller Luis América Latina y el Nuevo Orden Internacional. México 1981 Edit. Grijalbo 153 Pp.

Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990's. Inter-American Development Bank. Edit. Institute for European-Latin American Relations (IRELA Madrid) Pp. 147

French Davis Ricardo y Tironi Ernesto Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional. México 1981 Edit. Fondo de Cultura Económica 305 Pp.

González Norberto, Fichet Gerard y Ayza Juan América Latina. Integración Económica y Sustitución de Importaciones. Comisión Económica para la América Latina México 1975 Edit. Fondo de Cultura Económica 232 Pp.

González Sara Temas de Organización Económica Internacional. España 1993 Edit. McGraw Hill 387 Pp.

Kuznetsov V La Integración Económica. Dos modos de abordar el problema. URSS 1975 Pp.180

_____ La Brecha Comercial y la Integración Latinoamericana. México 1975 Edit. Siglo XXI editores 287 Pp.

_____ La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica. Edit. Instituto de Relaciones Europea-Latinoamericanas. México 1997 Pp.735

Lapie Pierre Olivier Las 3 Comunidades Europeas París 1963. Edit. Bosch. Pp. 246

Leontief Producción Nacional y Comercio Exterior: Reconsideración de la Posición del Capital Americano, en Comercio Internacional. Textos escogidos. Selección de J. Baghwati. Madrid 1975 Edit. Tecnos pp. 77-112

Lizano. F. Eduardo La Integración Económica Centroamericana. México 1975 Edit. Fondo de Cultura Económica 438 Pp.

Loaiza Mariaca Armando Los Países de Menor Desarrollo Económico. Relativo de la ALADI frente al GATT. Colección Económica NA-408 La Paz, Bolivia 1987 Edit. Los Amigos del Libro 132 Pp.

Malpica de la Madrid Luis ¿Qué es el GATT? México 1986 Edit. Grijalbo Pp. 113, 328, 199, 186 518 Pp.

Marchal André Integración y Regionalización. Madrid 1970 Edit. Seminarios y Ediciones S.A 261 Pp.

Martner Fanta Gonzalo Globalización y Economía Mundial. Paradojas de un mundo en transición. Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) México 1993 Edit. SRE 48 Pp.

Millán B. Julio. A. La Cuenca del Pacífico México 1992 Edit. Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica p. 204

Mun Tomás La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior. México 1978 (Primera Edición 1664). Edit. Fondo de Cultura Económica Pp. 57

Muns Joaquín La Unión Económica y Monetaria de la Comunidad Económica Europea y su futuro. México 1992. Edit. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Pp.88

Ortiz Madyamar Arturo Manual de Comercio Exterior de México (de los mercantilistas al GATT). México 1988 Edit. UNAM (Instituto de Investigaciones Económicas) Pp. 209

Puyol Julio Antolin y Vinuesa Julio La Unión Europea Madrid 1995 Edit. Síntesis p. 393

Rebolledo Soberón Luis Esfuerzos de Integración en América Latina. Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFELEAL). Lima, Perú 1993 Facultad de Economía Universidad de Lima Edit. Talleres Gráficos de la Universidad de Lima. Pp.10 y 30

Rey Benito Rangel José La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿ Alternativa o Destino?. México 1992 Edit. Siglo XXI Pp. 420

Romer Cornejo Bustamante (Coord) Asia-Pacífico 1994. México 1994 (Primera Edición) Edit. Colegio de México (Centro de Estudios de Asia y África). pp. 419-423

Rosas. Ma. Cristina México ante los Procesos de Regionalización Económica en el Mundo. México 1996 (Primera Edición) Edit. Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM). Pp.232

Rossel Mauricio La Unión Europea: Evolución y Perspectivas. Lecciones y Oportunidades para México México 1994 Edit. Diana p. 325

Rozo Carlos. A. México en la integración económica europea. México 1990. Edit. Plaza Valdéz Editores (UAM Xochimilco). pp. 186

S.Andic/ S. Teitel Integración Económica. México 1977 Edit. Fondo de Cultura Económica Pp. 692

Scitovsky. Teoría Económica e Integración de la Europa Oriental. España 1962 Edit. Aguilar. Pp. 170

Serbín Andrés y Romero H Carlos G-3, Asimetrías y Convergencias. Instituto Venezolano de Estudios Sociales y P. Fundación Fried Colombia 1993 Edit. Ebert de Colombia pp.25-229.

Sidney Weintraub Matrimonio por Conveniencia. México 1994 Edit. Diana Pp. 383

Smith Adam Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones. México 1990 (Primera Edición 1776). Edit. Fondo de Cultura Económica Pp.402

Stuart Mill John Principios de Economía Política. México 1985 (Primera Edición 1848). Edit. Fondo de Cultura Económica Pp.496

Takabatake Michitoshi Política y Pensamiento Político en Japón 1926-1982 México D.F 1987 Edit. Colegio de México (Centro de Estudios de África y Asia) p. 65

Takabatake Michitoshi y otros Japón después del Milagro. México 1982 (Primera Edición) Edit. Colegio de México p. 109 y 111

Tamames Ramón Estructura Económica Internacional. México 199 Edit. Alianza pp.494-450

Tamames Ramón Guía del Mercado Común en la Europa Occidental. Madrid 1986. Edit. Alianza. Pp. 309

Tamames Ramón Un Nuevo Orden Mundial. Madrid 1991(Segunda Edición) Edit. Espasa-Calpe pp.176 y 177

Toledo Beltrán J. Daniel El Japón de la Posguerra. México 1986 (Primera Edición) Edit. Coordinación de Humanidades (UNAM) pp. 3-13

Torres Gaytán Ricardo Teoría del Comercio Internacional. México 1984 (Segunda Edición) Edit. Siglo XXI Pp. 467

_____ Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela. México 1994 Edit GERNIKA Pp. 420

Vega Cánovas Gustavo. México ante el Libre Comercio en América del Norte. México 1991 Edit. Colegio de México; Universidad Tecnológica de México Pp. 507

Velázquez Flores Rafael Introducción al Estudio de la Política Exterior de México. México 1995 (Primera Edición). Edit. Nuestro Tiempo Pp.302

Wionczek Miguel Integración de la América Latina. Experiencias y Perspectivas. México 1964 Edit. Fondo de Cultura Económica Pp. 381

Wolfgang König. México y la Integración Económica de América Latina. México 1973 Edit. Instituto para la Integración de la América Latina (INTAL) Pp. 313

HEMEROGRAFÍA

- _____ “¿Para qué GATT?” Boletín de la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (CANAME) Edit. Litho off set Lira México Octubre-Diciembre 1985 Volúmen IX N° 3 p.30
- _____ “Comercio Exterior” Revista de Comercio Exterior México 1996 Marzo Vol. 46 No. 3 Pp. 204
- _____ “El ciclo exportador y los servicios de apoyo” 2a. edición México 1998 Pp. 48
- _____ “El impacto del TLCAN en las economías pequeñas de la región: Una evaluación empírica preliminar” Revista Panorama Centroamericano/Temas y documentos de debate Guatemala 1995 Septiembre No. 59 64-65
- _____ “El papel de la Inversión Extranjera Directa en México, en el marco del TLCAN” Revista El Mercado de Valores (Nacional Financiera) México 1996 Mayo No. 5 Pp. 27-35
- _____ “El Proceso de Adhesión de México al GATT” Gabinete de Comercio Exterior México 1986 Dirección general de Comunicación Social de la SECOFI p. 245
- _____ “Fortalecimiento del Comercio Multilateral”. Tema de la Conferencia Ministerial de la OMC” México 20-Enero de 1997 Pp. 5-11
- _____ “Guía de Exportación” EUROCAM Guía del Exportador 1997 p. 177
- _____ “Guía de Inversión” EUROCAM Asociación Mexicana de Cámaras de Comercio e Industria de países de la Unión Europea. p.59
- _____ “Informe de evolución relaciones Unión Europea-México” Delegación en México de la Comisión Europea. México, febrero 1996 p.14
- _____ “Informe de evolución relaciones Unión Europea-México” Delegación en México de la Comisión Europea. México, enero 1998 p.13
- _____ “Informe de evolución relaciones Unión Europea-México” Delegación en México de la Comisión Europea. México, febrero 1997 p.14

_____ “La adopción de nuevas legislaciones como consecuencia del TLCAN” Revista Panorama Centroamericano (Temas y Documentos de Debate) Guatemala 1995 Septiembre-Octubre No. 59 Pp. 25-37 y 52

_____ “La empresa micro, pequeña y mediana ante el TLC” Revista Mercado de Valores México, marzo 1994 no. 3 págs. 29-37

_____ “La participación de México en el GATT” Folleto de Banca Confía CNC “México y el GATT”. México D.F Febrero de 1986 p. 47

_____ “Las relaciones Unión Europea-México” Euronotas Junio 1997 p.15

_____ “México ingresa a la OCDE” Revista El Mercado de Valores (Nacional Financiera) México 1994 Mayo No. 5 Pp. 10-11

_____ “Relaciones Unión Europea-México” Informe de Evolución Relaciones Unión Europea-México. Delegación de la unión Europea en México México junio 1997 p.11

_____ “Resultados de la Ronda Uruguay del GATT e implicaciones para México” México D.F Abril-Junio No. 6 Pp. 40-48

_____ “Situación actual de la pequeña y mediana empresa” (análisis financiero) Revista ENFOQUES Cámara Nacional de la Industria de la Construcción ponencia de la Comisión de micro y pequeña empresa de Concamín. México, noviembre 8 1994 p. 35 A y noviembre 11 1994 p. 33A

Aglieta.M.” Globalización financiera, riesgo sistemático y control monetario en los países de la OCDE Revista de Comercio Exterior. España 1995 Enero-Junio No.27 Pp. 19-40

Alba Vega Carlos “La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior” Revista de Comercio Exterior (BANCOMEXT) México Febrero de 1997 Vol. 47 No. 2 Pp. 152-155

Alonso. A. José “Dos interpretaciones contrapuestas del TLCAN” Revista de Comercio Exterior México Febrero de 1997 Vol. 47 Pp. 105-110

Álvarez Soberanis Jaime Revista SEPARATA de la Revista del Derecho Industrial N° 5 Buenos Aires, Argentina Edit. De Palma Mayo-Agosto 1980

Arellano Gerardo “La Integración Económica y los Paradigmas en América Latina” Capítulos del SELA (Tendencias de la integración de América Latina y el Caribe) N° 49, Enero-Marzo de 1997 p. 194

Arellano Leandro “El ingreso a la OCDE” Revista Mexicana de Política Exterior México D.F Otoño de 1994 No. 44 Pp. 190-198

Ávila Connelly, Claudia “Canadá: Un mercado para las exportaciones mexicanas” Revista de Comercio Exterior México 1994 Vol. 44 No.2 Pp. 148-156

Barros de Castro Antonio, Caio Cézas, Alexis Toribio, Fernando J. Cardin, Rosario Córdoba y Sandra Zuloaga. “Situación Latinoamericana” Centro Español de Estudios de América Latina Año 7, N° 32 Segundo Trimestre 1997 p. 64, 67, 76-79

Brittari, Sir León “Después del GATT” España 1944 Abril-Mayo No. 38 Pp. 21-36

Buitelaar, Rudolf, M y Van Dijck Pitou “Exportaciones de manufacturas: desafíos para las pequeñas economías de América Latina. Revista de la CEPAL Chile, abril de 1997 No. 61 págs. 91-106

Cámara Ornelas Araceli “Algunas consideraciones sobre el impacto del TLC en la legislación” Revista Cuadernos de Posgrado México, enero-junio 1996 No. 10

Cárdenas Mauricio y Córdoba Rosario. “Situación Latinoamericana” Centro Español de Estudios de América Latina Año 6, N° 29 Tercer Trimestre 1996 p. 81-83

Cardona, C. Diego “¿Qué es finalmente el Grupo de los Tres?” Revista Colombia Internacional Bogotá, Colombia Enero-Marzo de 1994 N° 25 p. 3-12

Casalet Mónica, Alba Vega Carlos, Méndez Bernardo, Ortiz Etelberto y Ramírez José “La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial” Revista de Comercio Exterior México, enero 1997 No. 1 págs. 8-15

Castaings Teillery, Juan “La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN. Revista de Comercio Exterior. No. 3 México, marzo 1996 págs. 203-215

Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas “Dictamen sobre las relaciones entre la unión Europea y México” (2º Dictamen adicional). Bruselas 20-21 Diciembre 1995.

Diario Oficial de la Federación “Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial México, jueves 11, abril 1991

Espinoza Luz Elena y Olmedo Carranza Bernardo “Las exportaciones mexicanas: Calidad Total y justo a tiempo. México, abril-junio de 1996 No. 70 págs. 93-102

Estudios Económicos de la OCDE (México) “Organización de Cooperación y Desarrollo Económico” París, Francia/OCDE 1992 1 Vol. Pp. 287

Fadl Kuri Sergio y Puchot Santander Samuel “La banca de desarrollo en el marco de la reforma económica” Revista Comercio Exterior (Bancomext) México, enero 1995 Vol. 45 No. 1

Flores Víctor Daniel “El ingreso de México en la OCDE” México D.F 1994 Junio No. 6 Pp. 517-523

Fox Eleonor “Toward World Antitrust and Market Acces” American Journal of International Law. Volúmen 91 Junio 1997 p. 1-25

Frenkel, M. Damill, L. Simpson, J. M. Fanelli, G. Rozemwurcel. Informes de Coyuntura económica, política y social “Situación Latinoamericana” (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú) Edit. Agencia Española de Cooperación Internacional (AECL). Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL). Año 4, N° 21 Tercer Trimestre 1994 p. 14-17, 72-73 y 92-93

Fuentes Edgar y Avendaño Navarro Rafael “Gerencia de exportación” Publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior México, enero 1998 1a Edición

Gana. B. Eduardo “MERCOSUR” Pensamiento Iberoamericano Edit. Fundación Centro Español de Estudios de América Latina. N°26 julio-diciembre de 1994 p. 82-179.

- García Rocha Adalberto "Apertura y desigualdad económicas" Revista de Comercio Exterior México Junio de 1994 Vol. 44 No. 6 Pp. 160
- Gómez Medina Jesús "Atención a la micro, pequeña y mediana empresa" Revista Macroeconomía México, agosto 15, 1996 No. 37 Pp. 33
- Gutiérrez Vidal Manuel y Martínez Péllegri Sarah "El Tratado de la Unión Europea y el TLC: un análisis comparativo" Revista Frontera Norte México, enero-junio 1995 Volúmen 7 No. 13 págs. 109-127
- Guzmán Alenka "Productividad y especialización manufactureras en México-Estados Unidos y Canadá 1972-1994" Revista de Comercio Exterior México, marzo 1997 No. 3 págs. 179-191
- Hurtado Omar "MERCOSUR hacia un acuerdo de complementación" Revista Águila y Sol N° 3 Revista Mexicana en Argentina (RMA) (Secretaría de Relaciones Exteriores de México) Edit. Grupo H Julio 1997
- Jackson John "The World Trade Organization dispute settlement understanding = misunderstanding on the nature of legal obligation" American Journal of international Law Volúmen 91 Julio 1997 p. 60-64
- Katz Isaac "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México". México, febrero de 1996 No. 6 págs. 109-119
- Lora Eduardo y Córdoba Rosario "Situación Latinoamericana" Centro Español de Estudios de América Latina Año 5, N° 26 Tercer Trimestre 1995 p. 67
- Lucongeli Jorge "MERCOSUR; Antecedentes, Logros y Perspectivas" Pensamiento Iberoamericano. Edit. Fundación Centro Español de Estudios de América Latina Julio-Diciembre de 1994 N° 26
- Luna Matilde y Ricardo Tirado "Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México" Revista de Comercio Exterior (Bancomext). México, febrero 1997 Vol. 47 No. 2 págs. 161-165

Macario Carla “América Latina: competitividad y políticas de promoción de exportaciones” México D.F, marzo 1995 No. 3 págs. 205-216

Mejía Velez Ma. Emma “Perspectivas Colombianas en el Marco de la Integración Latinoamericana” Revista Colombia Internacional Colombia Enero de 1997 N° 21

Melo de Sampaio, Joao “Las exportaciones y la Unión Europea” Revista de Política Exterior Perú 1995 Julio-Septiembre No. 41 Pp. 48-55

Méndez, José Luis Revista de Comercio Exterior México, enero 1997 Vol. 47 No. 1 págs. 49-55

Miranda de Lage, Ana “Informe sobre la profundización de las relaciones México-Unión Europea” Documentos de sesión del Parlamento Europeo. Comisión de Relaciones Económicas Exteriores. Octubre 1995 Pp. 26

Morales Moreno Isidro “¿Hay lugar para la empresa mediana?” Revista de Comercio Exterior México, enero 1997 Vol. 47 No. 1

Moreno Marrón Laura “La unión Europea como esquema de integración económica por excelencia Tesis UNAM, Facultad de Economía México D.F enero 1998 Pp. 147

Murcio González Omar “Grupo de los tres: Colombia, México y Venezuela” Revista Secretaría Pro-Tempore (Colombia) Lisboa, Portugal Octubre 1992-Marzo 1993

Navarro Lucio “La integración de América del Norte: El TLC en la encrucijada” Revista de Macroeconomía México Febrero de 1997 Pp. 36-39

OCDE “Papel de la Cooperación para el desarrollo en los albores del Siglo XXI, EL.” México D.F/OCDE 1996 Mayo 1 Vol. p.18

Padilla Dieste Cristina “Empresas familiares en los negocios de productos perecederos” Revista de Comercio Exterior. México, febrero 1997 Vol. 47 No. 2 págs. 124-131

Pardo garcía Peña Rodrigo “Colombia y Venezuela; integración: la Nueva Dimensión de las Relaciones Bilaterales” Revista Colombia Internacional N° 242 Octubre-Diciembre de 1993

Piñón Antillón Rosa Ma. "El reto de México: desarrollo y mercados externos" Revista de Relaciones Internacionales Edit. Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México, abril-junio 1997 No. 70 Págs. 11-22 y 93-102.

Puente Leyva Jesús "Retos y Oportunidades del Acuerdo de Libre Comercio de los Tres" Sistema Económico Latinoamericano (SELA) N° 50 Abril-Junio de 1997

Ramírez Aldana Enrique "Más que discutir el modelo dar solución a los problemas" Revista Macroeconomía México, agosto 1996 págs. 33-35

Reina Mauricio y Zuluaga Sandra "El Acuerdo del Grupo de los Tres" Revista Colombia Internacional N° 28 Octubre-Diciembre de 1994

Rico Romero Julián Rafael El proceso de Globalización en la Cuenca del Pacífico y los intereses económicos entre Estados Unidos y Japón UNAM Aragón (Tesis) 1997 pág. 182

Romero Ma. Elena "La reforma del Estado en un entorno económico de crisis" Revista del Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de los Andes Edit. Tercer Mundo editores N° 35 Julio-Septiembre de 1994 p. 16

Ros. Jaime "Beneficios comerciales y movilidad de capital: Estudios recientes sobre las consecuencias del TLC" Revista de Comercio Exterior México Junio de 1994 Pp. 496-501.

Rosas Ma. Cristina "Del TLCAN al Libre Comercio Hemisférico: ¿Es deseable y posible ampliar el Tratado Norteamericano de Libre Comercio a otros países?" México 1995 Julio-Septiembre No. 161 Pp. 89-108

Rosas Ma. Cristina "La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y la Integración Económica Europea" Revista de Relaciones Internacionales. N° 48 Mayo-Agosto 1990 p.47

Rosenzweig, Gabriel "La política de México hacia Europa 1989-1994" Revista Mexicana de Política Exterior (Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos) Edit. Nueva Época México Otoño de 1994 No. 44.

Schultz Jennifer "The GATT/World Trade Operation. Committee on Trade and Enviroment. To Word. Enviroment Reform" American Journal of International Law Volúmen 89 Abril 1995 p. 423-439

_____ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) "México, el GATT y la OMC" Edit. SECOFI México Septiembre 1994

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) "Cronología de las Negociaciones del tratado de Libre Comercio de América del Norte" Revista de Comercio Exterior (BANCOMEXT) Vol. 42, N° 9 Septiembre de 1992

Sevilla Carmen y Castañeda Ma. Eugenia "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México" LIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado N° 55 México, Octubre 1985 p. 62

Stinson Ortiz, Ivonne "Solución de Controversias en el marco del TLCAN" Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Nuevo León México 1997 Enero-Abril No.2 Pp. 93-106

Tavares de Araujo José Junior "Economía Política, del Proteccionismo después de la Ronda Uruguay" Revista de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). Director Aníbal Prieto Santiago de Chile Abril de 1995 N° 55 p. 55 y 64

Trejo Reyes Saúl y Vega Cánovas Gustavo "El Ingreso al GATT y sus Implicaciones para el Futuro de México" Banca Nacional de Comercio Exterior SNC Director General: Alfredo Phillips Olmedo México, Julio de 1987 Volúmen 37 N° 7 p. 519 y 526

Tsunekawa, Keiichi "Efectos del TLCAN en las relaciones México-Japón: Una aproximación" México Enero de 1998 No. 1 Pp. 46-48, 80

Vilatela Riba Enrique "Bancomext: Sesenta años de apoyar al comercio exterior de México" Revista de Comercio Exterior (Bancomext) México, junio 1997 Vol. 47 No. 6