

25



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

CAMPUS ARAGÓN

**"EL BLOQUE NORTEAMERICANO Y SU IMPACTO
EN EL SECTOR EXTERNO MEXICANO."**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

J. NICOLÁS AMÉZQUITA VICTORIA

ASESOR.
LIC. ALFONSO BUENO SOTOMAYOR

MÉXICO

1999

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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

A mis padres, María y Manuel

A mis hermanos

A Beatriz, Diana, Laura y David

A mis maestros

A los Lic. Alfonso Bueno e Ismael Manzo

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	I
MARCO TEÓRICO.....	IV
CAPÍTULO UNO: LA SITUACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL	
1.1 Integración económica, zonas de libre comercio y bloques comerciales.....	1
1.2 La dinámica de las relaciones económicas internacionales.....	13
1.3 La política comercial de E. U. en el periodo de posguerra.....	20
1.3.1 Antecedentes de la política comercial externa de E. U.....	20
1.3.2 El multilateralismo en la política comercial estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial.....	22
1.3.3 Surgimiento del GATT y la política comercial norteamericana.....	23
CAPÍTULO DOS: LA POLÍTICA COMERCIAL EN LOS AÑOS OCHENTA	
2.1 Las relaciones económicas entre México y Estados Unidos en la década de los ochenta.....	26
2.2 Los rezagos principales de la apertura comercial mexicana en los ochenta.....	33
CAPÍTULO TRES: PROCESO DE INCORPORACIÓN A LOS BLOQUES COMERCIALES	
3.1 El GATT.....	38
3.2 El mercado asiático.....	45
3.3 El Bloque Norteamericano.....	48
3.4 México y Latinoamérica.....	56

CAPÍTULO CUATRO: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, EFECTOS Y
PERSPECTIVAS PARA MÉXICO

4.1	La productividad, la gran asimetría.....	61
4.2	Los marcos regulatorios de la negociación.....	62
4.3	Los efectos trilaterales de 1994.....	74
4.4	Las relaciones económicas de México en el TLC.....	76
CONCLUSIONES.....		84
ANEXO ESTADÍSTICO.....		86
BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA.....		105

INTRODUCCIÓN

El objetivo sustancial que guió el presente trabajo es percibir el Tratado de Libre Comercio de manera integral, en el marco de la conformación de lo que se ha dado en llamar el Bloque Norteamericano entre Estados Unidos, Canadá y México, buscando conocer sus efectos para la economía mexicana. Este Tratado ha transitado, durante sus primeros años, por la unilateralidad y el dominio estadounidense y se inscribe en un contexto más amplio para consolidar una nueva estructura exportadora de la economía mexicana, que se inicia en los años ochenta con la despetrolización del sector externo mexicano.

Esta estructura, desde luego, no ha logrado su consolidación al presentar elementos nocivos, como una concentración de la dinámica exportadora en sólo unas pocas ramas del sector manufacturero y en este rubro corresponde el 52 por ciento al sector maquilador.

El objeto de estudio a su vez se sitúa en el ciclo de déficits de la balanza comercial y de la cuenta corriente, mismos que constituyen una fuerte problemática para el sector externo mexicano.

La delimitación del tema enmarca su análisis principalmente desde la década de los ochenta y hasta los primeros años de la puesta en marcha del TLC, analizándose los esfuerzos por liberalizar en mayor medida el comercio exterior.

En el marco de esta problemática, donde se da un conflicto de los mecanismos bilaterales y multilaterales de comercio internacional y en un contexto donde se acentúan las relaciones económicas y políticas, se transita en una ampliación de los llamados bloques económicos internacionales y que, en el caso de América del Norte, hace entrar a México en un proceso de concentración en sus exportaciones.

La problemática señalada debe llevarnos a revisar la situación

por la que atraviesa y se encuentra inmerso nuestro país. Es necesario analizar las condiciones de desventaja de su participación en el Bloque Norteamericano e indagar hasta qué punto se puede modificar esta situación, con elementos como el desarrollo de la investigación tecnológica, considerando que ésta es un elemento de primer nivel y una rama de la economía que debe ser desarrollada.

Con base en el cuestionamiento sobre el desempeño del sector externo mexicano, se puede considerar como una respuesta tentativa que, mientras no se designe a la investigación tecnológica como una rama de la economía que debe ser desarrollada, este sector siempre tenderá a la concentración a favor de la inversión extranjera, por lo tanto la tendencia a importar para exportar seguirá reflejando niveles negativos en la cuenta corriente y la balanza comercial.

La presente investigación se divide, para su análisis, en cuatro capítulos:

En el primer capítulo se analiza la economía mundial de posguerra con el fin de aislar la presencia de las categorías de bilateralismo y multilateralismo como formas de comerciar y fomentar ese comercio.

En el capítulo dos se observa la relación entre las políticas comerciales de Estados Unidos y México en la década de los ochenta, las cuales se caracterizan por fricciones, dado el proteccionismo y autoritarismo comercial norteamericano, dándose en ese contexto la coyuntura para la aparición del Bloque Norteamericano de los años noventa.

En el tercer capítulo se realiza un análisis de la relación de México con los diferentes bloques comerciales, asimismo su participación en el GATT; con ello se podrán tener más elementos de análisis del TLC.

En el capítulo cuatro se estudia, por sector económico, los

marcos regulatorios del Tratado para evaluarlo desde esa perspectiva; finalmente, se demuestra la concentración en el TLC del sector externo mexicano y la amplísima participación en él del sector maquilador.

MARCO TEÓRICO

El actual proceso de integración económica mundial por medio de bloques económicos, del cual México forma parte, si bien no es nuevo, es conveniente hacer un análisis de su surgimiento y conformación. Este proceso se remonta hacia las primeras décadas del presente siglo, un ejemplo de ello es la formación de una zona de libre comercio en lo que fue el imperio austro - húngaro, misma que al finalizar el primer conflicto armado es destruida.

Durante el presente siglo los procesos de cooperación e integración se han manifestado en distintos tiempos y regiones, y sólo elementos poderosos como la guerra y las crisis son capaces de destruir, pero también de volver a crear las condiciones para su surgimiento.

La creación de los bloques económicos ha seguido avanzando gracias a la generación de leyes en materia comercial, como la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, con ellas se logra fomentar el intercambio comercial entre un buen número de países.

Posterior a la Segunda Guerra Mundial se da una conformación más generalizada de acuerdos comerciales, mismos que se vieron frenados durante el tiempo que duró dicho conflicto. Durante ese periodo Estados Unidos vio incrementada su hegemonía gracias a acuerdo bilaterales con diversos países, entre ellos México, con quien se comienza a dar un mayor acercamiento y cooperación.

Con la creación del GATT, a finales de los cuarenta, se inicia una restauración del intercambio comercial entre diversas regiones industrializadas, entre ellas Estados Unidos, Europa Occidental y Japón; todas con distintos grados de hegemonía en el comercio internacional. Con ello se sentaban las bases de cooperación e integración con instrumentos como el Acuerdo Comercial Recíproco, mismo que permaneció vigente hasta 1961.

Este tipo de instrumentos hacen posible la restauración del crecimiento económico, del comercio internacional y de las corrientes del capital del mundo, sobre todo en las regiones de mayor industrialización. Esto conduce a la ruptura de barreras arancelarias y a la creación de bloques como el europeo (CEE).

Por su parte la región latinoamericana se inserta en este proceso aplicando el modelo de sustitución de importaciones, con la intención de alcanzar su industrialización, intentando una etapa de integración para así crear una zona de libre comercio.

Durante los años sesenta y setenta el comercio internacional se consolida, tendiendo más a una globalización, sobre todo en las zonas industrializadas. En esta etapa se da una importante expansión del comercio y de la producción mundial.

El proceso anterior se ve frenado entre los años setenta y ochenta, donde se presenta una situación de estancamiento con inflación, expresado como una crisis industrial mundial en la que se da un fuerte descenso en la productividad y en el comercio internacional.

Para países como México, que habían iniciado un despegue en la búsqueda de una mayor incursión hacia los mercados externos, con dicha crisis ese proceso se ve frenado, provocando el colapso financiero de 1982.

Aún en ese marco de incertidumbre el proceso de integración económica continúa. Estados Unidos y Canadá firman un Acuerdo de Libre Comercio con el fin de impulsar los flujos de inversión y comercio. Por su parte, Estados Unidos y México firman en 1985 un acuerdo para regular los subsidios y los impuestos compensatorios con el fin de incrementar el flujo de mercancías entre los dos países.

Al inicio de la década de los noventa en América Latina se expresa, de manera muy fuerte, un cambio de visión en el ámbito de las relaciones comerciales: el abandono del modelo de sustitución de

importaciones por el de sustitución de exportaciones, es decir, tal modelo proponía que las exportaciones se constituyeran en el mecanismo sustancial de actividad económica generadora de empleos*.

Esta sustitución de exportaciones en el contexto latinoamericano se vislumbraba como el inicio de las bases para una gran zona de libre comercio**.

En Estados Unidos y Canadá, precisamente al inicio de los años noventa, se observa un nuevo trato al subcontinente, sobre todo por la visión neoliberal de la política económica de los países latinoamericanos y en particular de México. La imposición real de una estrategia de desarrollo continental, por la dinámica del capital mundial, crea las condiciones formales para favorecer un comercio regional, como el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Principalmente se aprovecha la relación comercial entre los dos primeros, y en el caso de México con Canadá, si bien los intereses comerciales son menores, se da una convergencia de sus políticas exteriores dando un lugar prioritario a su relación con América del Norte.

La coincidencia entre México y Canadá de redefinir su relación con Estados Unidos y finalmente la complementariedad de México y Canadá en la estructura demográfica, científico – tecnológica y agrícola, aprovechando la experiencia mexicana para ampliar la relación con el mercado latinoamericano, ha permitido que las relaciones comerciales avancen hacia una dinamización en el contexto

* Se elimina el sesgo antiexportador derivado de la política de sustitución de importaciones, negociar acuerdos para reducir las barreras a las ventas externas y atraer inversión. Los resultados de múltiples investigaciones, indicando que las economías más abiertas y orientadas hacia los mercados internacionales habían tenido un mejor desempeño que aquellas altamente protegidas y estimulan este proceso de transformación. *Vid.* Jorge Cambiaso, "Los Bloques Comerciales en América: ¿Un paso hacia la integración continental?", en *Documentos de trabajo*, Edit. CIDE, División de Economía, No. 56, México, 1996, p.4.

** *Ídem.*

del TLC, pese a la asimetría existente en el PIB per cápita y en el volumen del PIB, lo cual puede verse en el cuadro A.

CUADRO A
Tamaño de las economías en E.U., México y Canadá

PAÍS	POBLACIÓN	PIB per cápita dls.	PIB millones
E.U.A.	255 millones	23,678	6,047,361
México	88 millones	3,735	329,053
Canadá	27 millones	22,213	608,636

Fuente: The World Bank Atlas, 1993.

El TLC norteamericano en el fondo busca continuidad en la política comercial y estabilidad en la orientación estratégica de la misma.

Por otro lado la presencia de un acuerdo comercial vuelve a los países que participan más atractivos para las transnacionales^{***}.

En ese sentido el porcentaje de concentración de comercio hasta agosto de 1994 se observa muy alto, lo cual se muestra en el cuadro B.

CUADRO B
Porcentaje de concentración de comercio
Exportaciones (agosto de 1994)

Origen/Destino	TLCAN
México	84.5
E.U.A.	30.3
Canadá	81.4

Fuente: *Ibid.*, p. 18.

^{***} En el caso de México, previo a la crisis financiera, la fuerte entrada de Inversión Extranjera Directa (I.E.D.), está correlacionada con la entrada en operación del Tratado de Libre Comercio a principios de 1994. El flujo de I.E.D. de 1994 fue prácticamente el doble del año anterior. *Ibidem*, p. 17.

Ello expresa que la relación comercial se ha mantenido y ha logrado su objetivo de estabilidad comercial.

CAPÍTULO UNO

LA SITUACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL

1.1 Integración económica, zonas de libre comercio y bloques comerciales.

La presencia de la cooperación y de la integración en las distintas regiones económicas del mundo no es nueva, más bien son procesos que dependiendo de la zona surgen en la segunda postguerra en forma más generalizada; aunque de manera parcial en algunas zonas ya se daban, como lo fue el caso estadounidense en 1934 donde se lograron acuerdos en reducción de aranceles y de barreras al comercio con otros países ¹. Antes de 1934, sobre todo en los primeros 12 años de la primera postguerra, fue un período proteccionista que hizo subir los aranceles norteamericanos, acentuándose el mismo fenómeno en todo el mundo, hecho que se vio fortalecido por la Gran Depresión de 1929 a 1932 ².

Al terminar la Primera Guerra Mundial, como es sabido, el imperio austro - húngaro es desbaratado, y con ello también una zona

¹ "La Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934. La desastrosa espiral de restricciones comerciales dio la evidencia dramática de que la economía mundial era interdependiente y que los actos arancelarios unilaterales en gran escala eran autodestructores. Bajo el mandato del presidente Roosevelt, se logró un punto culminante en la política económica exterior de Estados Unidos[...] Con esta Ley se inicio un movimiento mundial para la reducción de aranceles y de otras barreras al comercio. Bajo la misma se inician negociaciones de acuerdos de comercio recíproco con países individuales[...] "Las provisiones de la Ley hicieron posible al presidente negociar las reducciones de los aranceles hasta en un 50 por ciento". Vid. Departamento de Estado. "El Debate sobre el Comercio", en *Cuadernos Semestrales*, no. 8, CIDE, México, 1980, p. 345.

² "La época de la postguerra (1918). La guerra impidió someter a una verdadera prueba las tasas más bajas. Al finalizar la guerra, una racha de opinión proteccionista hizo que los aranceles subieran otra vez. El ciclo de legislación arancelaria de la postguerra empezó como un esfuerzo para dar mayor protección a los precios agrícolas en depresión, pero los productores lograron incluir muchos otros productos. El resultado fue el arancel de Hawley-Swoot de 1930, uno de los más altos de la historia estadounidense. Este arancel provocó un estallido de elevación de los aranceles en todo el mundo, en parte como medida de represalia". *Ídem*.

importante de libre intercambio integrado ³, como podemos observar en distintos tiempos y continentes, donde los procesos de cooperación e integración se manifiestan y sólo elementos poderosos, como la guerra y la crisis, son capaces de destruir pero también de recrear las condiciones para su resurgimiento.

La ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 funciona en su momento para estimular los intercambios comerciales entre un buen número de países, recomponiendo en forma sustancial un comercio internacional afectado por la ola proteccionista de los años veinte y por la Gran Depresión donde el trueque jugó un papel importante en el intercambio – ello por el abandono del patrón oro –; los mecanismos de cooperación e integración en el mundo se ven desequilibrados ante la presencia del segundo conflicto armado del siglo XX – Segunda Guerra Mundial – ya que los países afectados por la guerra adoptaron políticas nacionalistas y restrictivas, aunque en el caso de Estados Unidos intensificó su comercio exterior con base en acuerdos bilaterales dada su hegemonía ya desde el final de la Primera Guerra Mundial.

La restauración del mercado mundial marca la segunda mitad de la década de los años cuarenta, particularmente estableciendo un circuito de intercambio comercial más estable entre América del Norte, Europa Occidental y Japón, en tanto regiones industrializadas y con distinto grado hegemónico en el comercio internacional. Dicha restauración, si bien heredaba algunas bases importantes para la cooperación y la integración internacionales, como el ya citado

³ "El nuevo ordenamiento político determinó problemas no indiferentes de falta de integración entre las economías de los países recientemente independizados salidos del desmembramiento del imperio austro-hungaro. Viena se convirtió en la enorme capital de un minúsculo estado, poblado por una masa inutilizada de funcionarios de las exprovincias. A su vez, los países recientemente independizados trataron de promover una autosuficiencia económica que no había tenido razón de ser cuando el imperio había asegurado una vasta área de libre intercambio integrado". Vid. Ester FANO, *La Crisis del Capitalismo en los Años 20. Los Países Capitalistas desde la Guerra Mundial Hasta la Crisis*, Pasado y Presente, México,

Acuerdo Comercial Recíproco, que por cierto fue renovado once veces entre 1934 y 1961⁴, era insuficiente, de ahí que se opte por crear un tipo distinto de negociación y acuerdo, ya no bilateral, sino uno multilateral que pudiese cumplir con la expansión del comercio mundial; por lo demás fue una función establecida en el convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional⁵, acuerdo multilateral mejor conocido como el GATT – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – constituido en Ginebra en 1947 ⁶ y que plantea en sus principios fundamentales:

- El comercio debe llevarse a cabo con bases no discriminativas.
- La protección debe hacerse mediante aranceles y no por otras medidas tales como cuotas de importación.
- La consulta entre miembros debe ser el principal método para resolver los problemas comerciales globales.

De una u otra manera se expresan la cooperación y la integración, que también significan acuerdos, donde la primera, entre otros elementos, está formada por procesos de ajuste y racionalización vinculados a acuerdos comerciales entre los países; y la segunda, al contener un mejor aprovechamiento de economías de escala de la

1981, p. 95.(Col. Cuadernos de Pasado y Presente)

⁴ "La Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos fue renovada once veces, y en su proceso el Congreso dio autoridad al Presidente para negociar reducciones arancelarias adicionales más allá del 50 por ciento. De 1934 a 1961 el valor del comercio internacional de Estados Unidos aumentó 15 veces, a medida que los aranceles promedios norteamericanos sobre las mercancías que pagaban derechos de aduana bajaban del 46.7 por ciento. Durante este período de 27 años Estados Unidos llevó a cabo negociaciones para reducir los aranceles con 54 países". Vid. Departamento de Estado, *Op. Cit.*, p. 346.

⁵ "De acuerdo con su Convenio Constitutivo, el Fondo debería cumplir entre otras funciones: la de promover la expansión armónica del comercio mundial". Vid. David COLMENARES, "20 hitos de la Crisis Financiera Internacional", en *Economía de América Latina*, CIDE, México, 1980, p. 165.

⁶ "En 1947, como parte de un esfuerzo para aliviar las condiciones económicas críticas después de la segunda guerra mundial Estados Unidos desempeñó un papel importante al invitar a otros veintidós comerciantes a Ginebra, para establecer el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El GATT representó un rompimiento con el sistema de las anteriores negociaciones comerciales que tanto tiempo consumían y que involucraban a un país por vez. Esto permitió a E.U. negociar simultáneamente con todos los otros países

especialización y dar mayor poder de negociación, también en forma general, son parte del GATT, dónde los países semindustrializados de la época, dada su industrialización incipiente y pese a las concesiones acordadas hacia estos países en el GATT, difícilmente pudieron aprovechar las llamadas economías de escala, la especialización, procesos de ajuste y racionalización de los acuerdos comerciales, siendo estos componentes sustanciales de los procesos de cooperación e integración, que de una u otra forma contenían los principios fundamentales del GATT.

El periodo de 1945 a 1952 es de reconstrucción económica y política de las regiones devastadas por la guerra y de intentos de restauración del crecimiento económico, del comercio internacional así como de las corrientes de capital en el mundo pero con más énfasis entre las regiones industrializadas, fue acompañado en particular por procesos de cooperación e integración.

Los años cincuenta reflejan firmes progresos de restauración del mercado mundial, paralelamente con el inicio del crecimiento sostenido de los principales centros industriales, sobre todo en Europa al expandirse las empresas norteamericanas, tanto en inversión directa, como en exportaciones, y el rápido crecimiento del comercio con la formación del mercado de eurodólares; esto implicó una presión a la ruptura de las barreras arancelarias del viejo continente, obligando a la formación de un bloque comercial llamado Mercado Común Europeo o Comunidad Económica Europea (CEE) ⁷.

La región latinoamericana en plena Segunda Guerra Mundial

participantes". Vid. Departamento de Estado, *Op. Cit.*, p. 346.

⁷ "La CEE es la unidad económica más grande del mundo. Seis países-Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Los Países Bajos y Luxemburgo- firmaron un tratado que entró en vigencia el primero de enero de 1958. Su objetivo era unir sus economías en una unión aduanera y lograr la unidad económica total para 1970. Esto se cumpliría al eliminar gradualmente barreras internas, dar libre movimiento a las mercancías, al capital y a la mano de obra incluido un arancel externo único hacia todos los países". *Ibidem*, p. 355.

sustituyendo importaciones da pasos más amplios y firmes para su industrialización vía industrias ligeras, que ya desde fines del siglo pasado había penetrado a la cooperación e integración a través de convenios con E.U., Inglaterra, Alemania y Holanda. Con esto se inicia una nueva etapa de integración consigo misma en los cincuenta, donde se intentaba formar una zona de libre comercio y obtener un arancel común⁸, con el objetivo de lograr la defensa de su proceso de industrialización; aunque no se consigue es ahí donde inician los intentos de la cooperación e integración de la postguerra.

En la década de los sesenta el comercio internacional se consolida, se profundiza y tiende más a su globalización a través de prácticas liberalizadoras. El comercio internacional de la época camina a la par con un vigoroso crecimiento económico de América del Norte, Europa, Japón y la integración más dinámica a esas corrientes de capital y mercancías por parte de los países semindustrializados. Ello obliga a abordar las negociaciones comerciales, la cooperación, y la integración de una manera distinta, desbordando la institucionalidad que representaba el GATT, el propio Mercado Común Europeo y en América Latina los procesos de integración de los años cincuenta a través de la Ley de Expansión Comercial de 1962 ⁹, que al iniciar las negociaciones al respecto se le llamó la Rueda Kennedy de la Asociación Europea de Libre Comercio de 1960¹⁰ y del surgimiento de

⁸ "los procesos de integración oficialmente gestados en los años cincuenta y sesenta parecían inspirarse en la visión de avances graduales pero progresivos hacia metas predeterminadas. Virtualmente todos los tratados suscritos en esa época establecían compromisos rígidos-lograr una zona de libre comercio y en algunos casos, adoptar un arancel común frente a terceros en determinado número de años. Estos a la postre no se cumplían parcialmente". Vid. Gert ROSENTHAL, "Treinta Años de Integración en América Latina", en *El Mercado de Valores*, Nafin, Número 7, México, 1991, p. 16.

⁹ "La Ley de Expansión Comercial de 1962 diseñada para enfrentar estas necesidades, autorizó la negociación de un corte lineal por todos los participantes sobre todos los productos. Se autorizaron cortes arancelarios del 50 por ciento y en algunos casos de un 100 por ciento". Vid. Departamento de Estado, *Op. Cit.*, p. 346.

¹⁰ "La Asociación Europea de Libre Comercio establecida en 1960 se compone de: Austria,

la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) respectivamente.

A partir de la segunda mitad de los años sesenta hasta 1973 el comercio internacional, así como la producción mundial, se aceleran notablemente; se da una redistribución regional de la industria mundial, desarrollándose con ello lo que la ONU llamó países intermedios¹¹; lo cual coincide con la crisis del "orden americano" que se expresa con la crisis del dólar y de las divisas europeas, la creación de los Derechos Especiales de Giro, la ruptura del esquema de Bretton Woods, los intentos de reformas del Sistema Monetario Internacional, la reacción conjunta de Europa y la creación de una "zona Marco" y la crisis del petróleo en 1973. Esto pone de manifiesto la prolongada expansión del comercio y la producción mundial, que es estimulada por la gestión de los Estados y por los esfuerzos liberalizadores del comercio internacional a través de la cooperación e integración de los años sesenta.

A mediados de los setenta la presencia del fenómeno llamado "estancamiento con inflación" crea una crisis industrial mundial donde la rentabilidad y la productividad presentan un quiebre al descenso. Esto, más que un descenso en el comercio internacional, es un reacomodo en su estructura, ya que si bien América del Norte, Europa Occidental y Oceanía a fines de 1975 presentan una menor participación, esta se compensa con un aumento casi proporcional de las regiones periféricas; sólo Japón como país industrializado eleva su

Finlandia, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia, y Suiza. Su propósito era estimular un flujo libre de comercio, abolendo aranceles internos y a diferencia del mercocomun hay libertad para mantener aranceles individuales para terceros". *Ibidem*, p. 355.

¹¹ "El cambio fundamental en la dinámica regional de la acumulación de capital a nivel mundial fue el aceleramiento de la misma en nuevos centros de desarrollo rápido situados en la periferia del sistema capitalista (México, Brasil, Venezuela, Colombia, Irán, Corea del Sur, Indonesia, Argentina, Libia, Nigeria etc.) los que tendieron a destacarse como una nueva categoría de países intermedios cada vez más diferenciados de los países que la ONU identifica como de bajos ingresos". Vid. Alejandro DABAT, "La Economía Mundial y los Países Periféricos en la Segunda Mitad de la Década del Sesenta", en *Teoría y Política*, Número 1,

crecimiento aunque en forma muy ligera.

Como producto de la ruptura del esquema que representaba el Sistema Monetario Internacional, ya desde 1971 la aparición del tipo de cambio flexible anuló de manera sistemática la disminución de los aranceles. Esto es producto de todo un proceso ulterior de cooperación e integración de los años sesenta, por lo que Estados Unidos crea la Ley Comercial de 1974¹², con el objeto de contrarrestar dicho problema, pero también el fenómeno de las barreras arancelarias¹³ que por lo demás iban cobrando fuerza. Dicha negociación se extendió hasta finales de los setenta con el nombre de Ronda Tokio, llegándose entre otros acuerdos a dos sustanciales: el compensatorio y el antidumping.

La crisis industrial con inflación de 1974 – 1975 obtuvo respuesta sobre todo de grandes fracciones de capital que pudieron responder a la crisis a través de la creación de nuevos productos, del uso de tecnología sofisticada con procesos de automatización importantes, que junto con la expansión del crédito alargaron un proceso constante de producción industrial, acompañado de éxitos parciales y finalmente del triunfo total de la Ronda Tokio, que permitieron sostener niveles comerciales en el terreno internacional de manera más fluida. Este proceso se ve desgastado a partir de 1982 y se acentúa por el debilitamiento de la producción industrial mundial del inicio de los

México, 1980, p. 25.

¹² "A continuación de la Rueda Kennedy se hizo un esfuerzo continuado bajo el ala protectora del GATT. Estaba claro que las barreras arancelarias iban cobrando importancia además de la adopción de las tasas de cambio flexibles disminuyó el impacto de los aranceles". Vid., Departamento de Estado, *Op. Cit.*, p. 347-348.

¹³ "Término aplicado a las restricciones gubernamentales que distorsionan el flujo del comercio internacional. Todos los países imponen algunas barreras aparte de los aranceles. Entre otras se encuentran aquellas restricciones en la calidad de los bienes que entran a un país: requerimientos de salubridad, métodos para clasificar y poner un valor a las importaciones, regulaciones antidumping, impuestos fronterizos y subsidios internos. Estas barreras comienzan a cobrar importancia al ser bajados los derechos aduaneros de las importaciones. Algunas de estas barreras son ilegales bajo el GATT. Estados Unidos estudio internacionalmente los efectos de estas barreras en el comercio y ha comenzado la acción en el GATT y en otras organizaciones internacionales". *Ibidem*, p. 374.

ochenta.

Para la región latinoamericana los setenta también se significaron como años de cambios en sus procesos internos de cooperación e integración, ya que se abandona el ALALC para crearse la Asociación Latinoamericana de Desarrollo e Integración (ALADI) y un número importante de acuerdos comerciales subregionales, tanto en Sudamérica, Centroamérica y de México con algunos países sudamericanos, además de acuerdos bilaterales con Canadá, Estados Unidos y otros países.

La década de los ochenta de nueva cuenta se ve afectada por efectos negativos recurrentes como la inflación, la recesión, la crisis financiera, el proteccionismo, la crisis de la deuda, el desborde del GATT, los amagos de guerras comerciales de E.U. contra el Mercomún europeo, exigencias de Japón para que E.U. abra más su economía a las importaciones, intentos por colocar barreras a productos europeos, japoneses, y latinoamericanos (zapatos y acero) por parte de E.U., la Ley de Comercio Norteamericana de 1988 que castiga a los países que pongan barreras a la inversión estadounidense y que den subsidio a su producción.

El alto déficit comercial norteamericano también causa graves efectos en la tasa de interés Prime Rate, que acentúa la crisis de la deuda de los países afectados por ésta y tiene además efectos severos en la fluidez del comercio internacional así como en sus instituciones regulatorias con el GATT, que prácticamente se ve obstaculizado, expresándose en los ochenta una tendencia al acuerdo bilateral, que en parte salva el crecimiento del comercio internacional en esos 10 años al incrementarse aproximadamente en un 35 por ciento.

En 1986 se firma el acta para la integración Argentino – Brasileña donde posteriormente Uruguay se incorpora al acuerdo; el protocolo de

Quito en 1987 flexibilizó los compromisos andinos de liberalizar el comercio. En enero de 1988 Estados Unidos y Canadá firman un acuerdo de libre comercio para impulsar los flujos de inversión y comerciales.

En 1985 se firma un acuerdo bilateral de comercio entre Estados Unidos y México para regular los subsidios, los impuestos compensatorios y la prueba del daño incrementando así el flujo de mercancías entre los dos países.

Los países del sudeste asiático penetran en procesos de cooperación e integración para servir mejor a sus compradores occidentales. En el caso de los países del bloque oriental a raíz de los fuertes cambios políticos de la zona la perspectiva se vuelve bilateral.

Los años noventa asisten a una fuerte tendencia de formación de bloques como respuesta al bilateralismo de los ochenta; por un lado tenemos a la Cuenca del Pacífico que, si bien no es nuevo el intento, aún requiere crecer y por otro la Comunidad Económica Europea crece al sumársele España y Portugal.

Por su parte México pretende un acuerdo trilateral con Estados Unidos y Canadá, por lo demás vieja aspiración estadounidense que ya funciona en la práctica. Así, ya sea el comercio internacional con acuerdos bilaterales, multilaterales o por bloques, la integración y la cooperación siempre han estado presentes.

Así como los procesos de cooperación e integración no son nuevos ni privativos de las economías actuales, las llamadas zonas de libre comercio tampoco lo son. Este tipo de zonas surgen como respuesta a procesos severos o no de proteccionismo, por desacuerdos con los bloques, la presencia de elementos recesivos, la existencia de condiciones económico – geográficas (para sistematizar y dotar de un marco regulatorio a un comercio ya existente y complementar una

apertura comercial) y el volumen de mercancías y servicios intercambiados en la zona. Ya en el vasto imperio austro – húngaro de principios de siglo una zona de libre comercio hacía fluir las mercancías; en la Primera y Segunda Guerras Mundiales entre los miembros del Reino Unido el libre comercio fue una constante; la Asociación Europea de Libre Comercio de principios de los sesenta se instala como respuesta a la formación de la Comunidad Económica Europea; El Grupo Andino en Sudamérica intenta en los setenta abrir una zona de libre comercio; El ALALC en principio fue en América Latina un intento de zona de libre comercio; entre los países del sudeste asiático el libre comercio junto con el ahorro es parte importante de su éxito.

En el funcionamiento de toda zona de libre comercio hay dos puntos sustanciales que le dan razón de ser: la disminución gradual de los aranceles aduaneros y la voluntad comercial y política de los involucrados para negociar las barreras no arancelarias. En la medida en que la voluntad de negociación falle el acuerdo de libre comercio podrá cumplirse cada vez menos.

Toda zona de libre comercio para su funcionamiento tiene principios generales y como todo acuerdo tiene sus variantes, las mismas suponen básicamente la reducción o eliminación de aranceles y otras restricciones al comercio dentro del grupo de países que la forman. Sin embargo cada país conserva sus propios aranceles frente a terceros países. En dichas zonas interviene la cooperación y la integración. La primera muestra los mecanismos de cooperación, ajuste y racionalización de los aranceles aduaneros protectores, el manejo de los criterios a través de los cuales se utilizan las barreras no arancelarias, además de la transferencia de tecnología y la captación de capitales, dándole presencia a la cooperación. Y la segunda, la existencia de las economías de escala y la especialización al moverse en el contexto de

una mayor liberalización en el intercambio de mercancías, usando el ajuste y racionalización de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Para cada integrante del acuerdo deviene un aumento en el mercado externo que para cubrirlo debe aumentar la escala de producción, implicando una economía para el productor, ya que los costos fijos al repartirse en más unidades reducen los costos en términos relativos ¹⁴; aunque la liberalización que conlleva un acuerdo de libre comercio amplifica el mercado externo para sus acordantes, no sólo se expresa en un tamaño de planta dado sino que genera de forma dinámica la creación de plantas de capacidad mayor, reduciendo aún más los costos medios, ya que en plantas grandes se dan las condiciones para ello por la presencia de economías tecnológicas, economías de administración y las llamadas economías externas como la posición geográfica de la planta.

En ese sentido, cuando hablamos de acuerdo de libre comercio, para que este sea integral es necesaria la presencia de mecanismos que realmente hagan cumplir la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, como de hecho lo son los mecanismos arriba descritos.

En esa misma dirección debemos verificar en el acuerdo que la transferencia de tecnología realmente sirva para lograr una economía tecnológica y que los capitales captados puedan controlar la fragmentación del proceso productivo ¹⁵.

¹⁴ "a) dado un tamaño de planta, los costos por unidad de producción disminuyen conforme el volumen producido aumenta de cero al máximo señalado por la capacidad instalada, ya que los costos fijos se reparten entre una cantidad mayor de bienes producidos, y b) con plantas de capacidad mayor los costos medios se reducen aún más ya que, de acuerdo a las argumentaciones citadas, existen una serie de economías a disposición de las grandes unidades fabriles que no están disponibles a las empresas y establecimientos de menores dimensiones". Vid. Enrique HERNÁNDEZ, *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*, FCE, México, 1985, p. 206.

¹⁵ "La otra modalidad, sustancialmente distinta, corresponde a la fragmentación entre países del proceso productivo correspondiente a una misma actividad. Esto significa que los bienes producidos por determinada actividad en una economía dada, son exportados para utilizarlos como insumos de esa actividad en otro país". Vid. Sumiko KUSHIDA, "Estructuras

La especialización, que es el otro elemento de una integración, se inserta en un proceso de acuerdo de libre comercio desarrollando determinada producción industrial en función de sus recursos naturales, infraestructura básica y estructuras de costos. Los anteriores elementos para algunos son las nuevas formas de expresión de las famosas ventajas comparativas en el comercio internacional ¹⁶.

Si un acuerdo de libre comercio introduce por sistema la especialización, es correcto que desde el principio se delimite en la negociación y después en el acuerdo final la producción a intercambiar, lo que conllevaría a insertarse de manera adecuada en la corriente internacional de mercancías.

El inicio de los años noventa presenta una tendencia reforzada en el terreno internacional, con la integración en bloques comerciales de regiones económicamente hegemónicas, lo que implica evidentes ventajas dado el volumen del comercio que ahí se escenifica y los efectos que ello provoca, como la presencia y desarrollo de cadenas comerciales eficientes, equilibrio en los niveles de productividad, avance tecnológico homogéneo, desarrollo de las economías de escala y cadenas productivas integradas.

El Mercado Común Europeo y la Cuenca del Pacífico constituidos en bloques comerciales no son nuevos, los mismos han atravesado crisis internas, como las pugnas con Inglaterra por negarse a admitir a España y Portugal en la CEE, aunque finalmente lo hizo

Productivas y Comercio Exterior. La Integración de dos Economías: México-Estados Unidos", en *Cuadernos Semestrales*, Número 13, CIDE., México, 1983, p. 190. (Política Económica y Reindustrialización)

¹⁶ "Además, este proceso de internacionalización de la producción e integración de los sistemas productivos se asienta en la extensión del principio de la especialización productiva, que es la nueva forma de presentar la teoría de las ventajas comparativas. Esta situación se traduce, para los países de América Latina en el desarrollo de líneas de producción industrial de acuerdo con las condiciones de recursos naturales, infraestructura básica, estructuras de costos y política estatal". Vid. Luis HERNÁNDEZ, "Reestructuración Productiva y Proceso de Trabajo en América Latina", en *Teoría y Política*, Número 12/13, México, 1985, p. 82.

después de varios años. La Cuenca del Pacífico recibió presiones por parte de Japón, dado su alto superávit comercial y la no consolidación de su liderazgo en una más amplia división regional del trabajo donde se incluya a Oceanía. Pese a que Japón tuvo una gran penetración en la década de los ochenta al gran mercado norteamericano, para el inicio de los noventa dicho liderazgo se alejaba cada vez más con los esfuerzos estadounidenses por consolidar el bloque comercial con Canadá y México.

1.2 La dinámica de las relaciones económicas internacionales.

En los años setenta la idea de una estrategia colectiva que impusiera reacomodos en las relaciones Norte – Norte y de paso involucrara en los ajustes al Sur, devino en un trabajo cosmopolita que tratara y resolviera asuntos como la inflación, el crecimiento, el empleo, el comercio internacional, los problemas de energía, los problemas monetarios, las relaciones con el tercer mundo y entre Este y Oeste a través de mecanismos como la Comisión Trilateral, los Códigos de Conducta, El Informe Brandt y las cumbres mundiales que desde 1975 se han realizado.

Algunos de los mecanismos que no han perdido popularidad entre el Norte y que se han fortalecido son las cumbres. Diremos que en cuanto al crecimiento, la inflación y el empleo en la cumbre de Rambouillet en Francia en 1975 se acordó consolidar la recuperación, evitando que se desataran fuerzas inflacionarias adicionales y por lo demás se debería reducir el desempleo.

Sobre los mismos puntos en la cumbre de Puerto Rico en 1976 se dijo que la combinación de políticas correctas podría lograr una expansión ordenada, reducción del desempleo y progresos en la reducción de la inflación.

En la cumbre de Londres de 1977 se fue más allá de las declaraciones y se plantearon metas de crecimiento económico y políticas de estabilización, que tomadas en su conjunto debieran ser la base de un crecimiento no inflacionario y sostenido.

En la cumbre de Bonn de 1978 se intenta un tanto particularizar a través de programas de acciones alternativas para países que enfrentan diferentes condiciones para asegurar un crecimiento no inflacionario continuo. En países cuya balanza de pagos y tasa de inflación no impongan restricciones especiales se requiere un incremento rápido en la demanda interna. En aquellos países donde los crecientes precios y costos están creando fuertes presiones, deben tomarse nuevas medidas contra la inflación.

En la reunión cumbre de Tokio en 1979 se señala que los aumentos en los precios del petróleo tendrán serias consecuencias económicas y sociales porque significan menos crecimiento y más inflación, más desempleo, dificultades en balanza de pagos y pondrán en peligro la estabilidad de los países industrializados y semindustrializados.

La cumbre de Venecia de 1980 nos indicaba que se requerían restricciones fiscales y monetarias que quebraran las expectativas inflacionarias. Medidas como estas podrían ser económica y políticamente difíciles en el corto plazo, pero esenciales para un crecimiento no inflacionario sostenido y poder incrementar el empleo.

En la cumbre de Ottawa de 1981 se planteaba el reducir la inflación para asegurar una alta inversión y un crecimiento sostenido del cual dependería la recuperación del empleo.

En 1982 en Versalles se sigue pretendiendo el crecimiento económico y el empleo, pero sólo luchando contra la inflación.

En el rubro del comercio internacional en Francia (1977) se pide

acelerar las negociaciones multilaterales para lograr el nivel máximo de liberalización de los intercambios.

En Puerto Rico (1976) se habla en contra del proteccionismo ya que provoca deterioro en la posición competitiva. El vigor de las economías se ve afectado y puede darse una reacción en cadena en el comercio mundial dañando a todos los participantes ya que baja el volumen.

En Londres (1977) de nueva cuenta se rechaza el proteccionismo porque fomenta el desempleo, incrementa la inflación y mina el bienestar de los pueblos, apoyando desde ahí las negociaciones de la Ronda Tokio que estaba a favor del multilateralismo.

En Bonn (1978) se reafirma la determinación de expandir el comercio internacional.

En Tokio (1979), como vimos, se firman acuerdos importantes como el que se da sobre derechos compensatorios, sobre prácticas antidumping, obstáculos técnicos al comercio, los cuales reivindicaban el multilateralismo.

En Venecia (1980) se respaldó el éxito de la Ronda Tokio y se invitó a participar a los países en desarrollo.

En Ottawa (1981) se mantiene el compromiso de apoyar políticas comerciales liberales y operar un sistema comercial multilateral como el abierto en 1979 con el GATT.

En Versalles (1982) con el afán de promover estabilidad y empleo mediante comercio y crecimiento se resistirán las presiones protocolarias y las prácticas que distorsionan el comercio.

En el caso de la energía las distintas cumbres manejaron el tema de la siguiente manera: en Francia (1975) se propone depender menos de la energía importada.

En Puerto Rico (1976) se propusieron hacer esfuerzos para usar

racionalmente la energía.

En Londres (1977) la diversificación de otras fuentes de energía fue el punto central.

En Bonn (1978) se advierte la necesidad de revisar los programas energéticos nacionales.

En Tokio (1979) lo prioritario es reducir el consumo del petróleo e impulsar el desarrollo de otras fuentes de energía.

En Venecia (1980) se habla de romper el vínculo entre crecimiento económico y consumo de petróleo.

En Ottawa (1981) se habla de descansar en fuertes mecanismos de mercado y usar otras fuentes de energía.

En cuanto a problemas monetarios en Francia (1975) se tratarían de arreglar las condiciones desordenadas de los mercados de cambios.

En Puerto Rico (1976) se reconoce que la estabilidad económica y financiera no ha sido restaurada.

En Londres (1977) se comprometen a buscar recursos adicionales para el Fondo Monetario Internacional (FMI).

En Bonn (1978) se sigue contrarrestando el desorden de los mercados cambiarios.

En Tokio (1979) se seguirá cooperando en los mercados de cambios.

En Venecia (1980) se reafirma el compromiso de estabilizar los mercados cambiarios.

En Ottawa (1981) se aprueba el papel expandido del FMI para financiar déficits de pagos.

En Versalles (1982) estaban dispuestos a recurrir a la intervención de los mercados cambiarios para contrarrestar condiciones de desorden.

Un punto que levantó ámpula en las cumbres fue el referente a

las relaciones con los países del tercer mundo que, de una u otra manera, coincidían en lo planteado en el Informe Brandt. En Francia (1976) se dijo que el crecimiento sostenido de los países desarrollados era necesario para el crecimiento de los países en desarrollo. En Puerto Rico (1976) se señaló que los esfuerzos de cooperación económica internacional debían ser considerados como complementarios a las políticas de los países en desarrollo. En Londres (1977) se planteó que la economía mundial sólo puede crecer en forma sostenida si los países en desarrollo comparten ese crecimiento. En Bonn (1978), se considera que en los años subsiguientes, los países en desarrollo pueden contar con los desarrollados para un incremento en el flujo de ayuda financiera. En Tokio (1979) se dijo que un buen clima para la inversión en los países en desarrollo aumentaría el flujo de inversión extranjera. En Venecia (1980) se sentía preocupación por el impacto de los precios del petróleo en los países subdesarrollados. En Ottawa (1981) se seguiría ayudando a los países en desarrollo en los esfuerzos que hicieran para promover su desarrollo. En Versalles (1982) se contribuiría con flujos financieros a los países en desarrollo.

Como podemos observar, el estallamiento de todo el orden de la segunda postguerra provocó reacciones al interior de la región norte con el objeto de disminuir los desequilibrios que en el terreno del crecimiento económico, del sistema monetario internacional, del comercio internacional, el acentuamiento de la inflación, las relaciones con el tercer mundo, se habían dado.

Si bien los problemas estaban bien ubicados, la envergadura de ellos requería, para resolverlos, de procesos importantes de cooperación e integración difíciles de darse con cohesión por el gran desacuerdo que sobre las soluciones existía. Muchas de las soluciones no fueron efectivas, más bien han tenido que pasar 21 años donde la

inflación y la recesión siguen estando presentes.

En suma, la cooperación y la intergración Norte – Norte para enfrentar el estancamiento con inflación y sus secuelas han estado presentes.

Es precisamente en las cumbres del Norte donde se manifiesta con claridad la posición del Norte con respecto al Sur. Sobre todo cuál debe ser su participación ahora que la fase de auge de postguerra ha llegado a su fin. Los planteamientos de cooperación del Norte incluyen un crecimiento equitativo mundial.

La cooperación Norte – Sur también se pretende con asistencia financiera, aunque además se exige del Sur un buen clima para la inversión extranjera. La relación Norte – Sur penetra en la década de los ochenta en su más frágil relación después de muchos años con el problema de la deuda externa, todos los planteamientos de ayuda que se habían hecho en las cumbres se vienen abajo con el enorme pago de intereses hechos por el Sur, sobre todo a partir de 1984.

En la década de los ochenta la cooperación e integración Norte – Sur se manejan en niveles bajos. Un planteamiento de respuesta hecho en el Sur antes de la crisis de la deuda de los ochenta, a través del grupo de los 77 y de los 24, señalaba algunas exigencias de cooperación e integración, como el reconocimiento a la asociación entre países desarrollados exportadores de alimentos y materias primas, también precios más altos y estables para ellos, así como un mayor procesamiento nacional de ellos.

Se pedía que el Norte limitara y controlara las actividades de las empresas transnacionales, que el Norte abriera sus mercados para las exportaciones de manufacturas del Sur, que el Norte descentralizara las actividades industriales intensivas en mano de obra y facilitara un mayor intercambio Sur – Sur.

El Sur también proponía un fortalecimiento y desarrollo de la soberanía del tercer mundo, y un punto sustancial de cooperación e integración fue que el Norte debiera dar soberanía al Sur en la negociación de las condiciones de inserción internacional de sus países. Los años ochenta marcaron un parteaguas en las relaciones Norte – Sur pues la mayoría de los planteamientos del Sur no pudieron darse. Los pedimentos de cooperación e integración que se hicieron cayeron por los suelos y los elementos nocivos contra el Sur se acentuaron. Por la presencia de puntos negativos como el incremento de la tasa de interés estadounidense, el reforzamiento del proteccionismo, la mayor penetración de las transnacionales y ataques a las soberanías de países del Sur. Con ese panorama se penetra en los años noventa y de entrada la correlación entre el Norte tiende a cambiar, además los países hegemónicos hacen sentir su peso en distintos niveles como el petróleo y el comercio internacional. Por otra parte marcan su andar en la cooperación e intergración Norte – Sur para la década, donde lo prioritario será la conformación de una Nueva División Internacional del Trabajo.

Si bien problemas como la deuda en 1984, el proteccionismo de 1985 y la crisis bursátil de 1987 hicieron de las relaciones Sur – Sur un campo abonado de cooperación e integración. Las tradicionales pugnas del grupo de los 77 y de los 24 afloró sobre todo en su posición respecto a la gestación de la División Internacional del Trabajo. El Grupo de los 24 plantea un nuevo sistema monetario internacional donde los países del Sur no sean objeto de la usura del Norte. El Grupo de los 77, aunque no desecha la propuesta o sus bondades, sugiere que se debe enfatizar más en la inserción productiva, dado que ella determinará el sistema monetario y financiero que regule la corriente de mercancías y de capitales en la nueva división internacional del trabajo.

Por otro lado la cooperación intra – Sur respecto a un comercio más liberalizado se da en un campo abonado por el terreno internacional que tiende a moverse en bloques comerciales, sobre todo del Norte, por lo que se abre un buena coyuntura para la liberalización del comercio al interior del Sur, ya que la participación en los bloques es más difícil.

1.3. La política comercial de E. U. en el período de postguerra.

1.3.1 Antecedentes de la política comercial externa de E. U.

La gran demanda de productos norteamericanos en la Primera Guerra Mundial genera en los Estados Unidos una dinámica económica sin precedentes, ese gran comercio estuvo regido sustancialmente por acuerdos bilaterales donde el arancel del presidente Wilson en 1913 – arancel por el ingreso solamente – bajó del 40 por ciento de 1912 a 29 por ciento. Esto permite un flujo amplificado de mercancías ¹⁷, ya que precisamente al inicio de la Primera Guerra Mundial impide someter a prueba esa resolución de aranceles; con la gran dinámica provocada por las ventas a los países beligerantes y aquellos que indirectamente se vieron afectados, las presiones de los productores norteamericanos disminuyeron drásticamente, pues lo que ahí importaba era producir con el objeto de aprovechar el boom de exportaciones.

Los productores de E.U., no precisamente al terminar la guerra, presionan al congreso en relación al ciclo de legislación arancelaria iniciado en 1912, el cual apuntaba a dar mayor protección a los agricultores, pues los precios se encontraban deprimidos al interior del territorio americano por la lógica baja en la demanda. Esa legislación

¹⁷En 1913 el Presidente Wilson convocó a una sesión especial del congreso para establecer un arancel para ingresos solamente. Las tasas calculadas fueron reducidas de su nivel de 1912 de 10 por ciento a 29 por ciento". Vid. Departamento de Estado. *Op. Cit.*, p. 345.

arancelaria se vio arrastrada a un proceso proteccionista dada la presión de agricultores y otros productores que, al ver cortado su gran flujo de ventas al exterior, intentan que su congreso retome porcentajes arancelarios de principios del presente siglo que antes de 1900 rigió el decreto de aranceles de 1897, con porcentajes arancelarios del 37 por ciento.

La política comercial estadounidense en los años veinte marcó una tendencia proteccionista que desemboca en 1930 con el famoso impuesto arancelario Hiuley – Swpot, ya señalado en el primer capítulo de esta investigación. Pese a la presencia de la gran depresión de 1929 al 32, el proteccionismo norteamericano siguió presente extendiéndose a un buen número de países, lo que hizo que el comercio internacional dependiera de – desde luego jugando su parte la depresión industrial – el abandono del petróleo, la devaluación de las monedas, el derrumbe del crédito internacional, a tal grado que en 1930 el comercio exterior norteamericano cayera a una tercera parte respecto al de 1929.

El inicio de la segunda mitad de los años treinta marcó necesariamente un cambio en la política económica exterior norteamericana, pues se había demostrado que la política comercial de los veinte con sus medidas unilaterales era sólo destructora, por lo que se emite la Ley de Aranceles Comerciales Recíprocos de 1934, iniciándose un movimiento mundial para reducir aranceles y otras barreras al comercio. Así surge un proceso dinámico de reciprocidad y de bilateralismo en las negociaciones comerciales, al estilo de la Primera Guerra Mundial, pero ahora sumamente amplificado en el mundo y con la precedente amarga experiencia de los años veinte. El bilateralismo funcionó y en 1939 el comercio norteamericano había crecido un 30 por ciento.

En la Segunda Guerra Mundial un buen número de países

adopta políticas nacionalistas y restrictivas en cuanto al comercio internacional, sólo que Estados Unidos prosigue con su política comercial externa bilateral, la cual hace que en pleno conflicto y después de él su comercio crezca. Así entonces reciprocidad o bilateralidad fue una política comercial externa que predominó con dinamismo, incluso hasta el inicio de los sesenta, sólo desplazadas por las recientes necesidades de una etapa de nuevo crecimiento industrial y de comercio exterior.

1.3.2 El multilateralismo en la política comercial estadounidense después de la Segunda Guerra Mundial.

Las políticas nacionalistas y restrictivas, como producto del segundo conflicto armado, no encuadraban ya en el bilateralismo. Este era insuficiente en el terreno internacional para recomponer las corrientes de mercancías y servicios. Para E.U. sí funcionaba en ese momento y lo siguió haciendo de manera muy dinámica hasta el inicio de los sesenta, por su posición hegemónica amplificada después de la Segunda Guerra Mundial y por el gran tamaño de su mercado, pero para los otros países la negociación recíproca en cuanto a aranceles y barreras no arancelarias no funcionaba, por ello era necesario recomponer el circuito de circulación de mercancías. La institucionalidad que ayudó a tal recomposición debería estar por encima de los países para evitar negociaciones bilaterales que obstruyeran el flujo de mercancías. La negociación entre muchos países podría sentar las bases de una fluidez de intercambio internacional, mecanismo que nunca se había intentado a nivel internacional; como producto de ello se forma el GATT en 1947, el cual tiene reglas que protegen sus acuerdos de barreras arancelarias.

El GATT aparte de negociar la reducción de aranceles también negociaría la cancelación de restricciones de importaciones, resolvería

los puntos comerciales y promovería la liberalización comercial en el mundo.

Es precisamente en la década de los cincuenta cuando la política comercial exterior estadounidense mezcla el multilateralismo con el bilateralismo. La Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos aún funcionaba con el GATT, sin embargo, al amplificarse un crecimiento sostenido en las regiones industrializadas en esa década, y con ello el comercio internacional, para los sesenta los resabios del bilateralismo se volvieron inoperantes, abandonándose el acuerdo comercial recíproco de 1934. El multilateralismo vivió una buena etapa tanto a nivel internacional como para E.U., aunque a fines de los cincuenta se desacelera su eficiencia al reestructurarse Europa Occidental, dando ello la voz de alerta de que el multilateralismo tenía problemas cuando el comercio se expandía.

1.3.3 Surgimiento del GATT y la política comercial norteamericana.

El GATT surge como producto de la necesidad de hacer más fluido el comercio internacional y para recomponer el proceso de circulación de mercancías, después de que en los años veinte y durante la Segunda Guerra Mundial habían surgido restricciones muy graves, haciendo más fluidas las negociaciones en forma colectiva y simultánea. El GATT, en tanto institucionalidad surgida para cumplir uno de los objetivos por los que se constituyó el Fondo Monetario Internacional (que es entre otros el de promover la expansión del comercio mundial), y los E.U., uno de sus propulsores, tenían por fuerza que impregnar su política comercial haciéndola multilateral. La política comercial norteamericana corrió en la misma dirección que su inversión directa y las abundantes exportaciones de los cincuenta. Las negociaciones de E.U. con los países europeos, Canadá y Japón no

fueron complicadas, en tanto que sus economías en principio se complementaban, sobre todo en transferencia de tecnología, de capitales, comercial, ciencia y la presencia de economías de escala. Todo ello hacía factible negociar aranceles sobre el 5 por ciento y con un máximo de 50 por ciento, negociar barreras no arancelarias, etc. Además como sabemos las concesiones se extendían a todos sin haber participado en las negociaciones a través del famoso concepto de Nación Más Favorecida.

La formación en 1958 de un bloque comercial como el de Europa Occidental, el inicio en los sesenta de un vigoroso crecimiento y un mejor acceso a los mercados europeos de los exportadores norteamericanos, marcaron la necesidad de un cambio en la política comercial exterior de E.U., que sin abandonar la visión multilateral emite una ley de Expansión Comercial en 1962 en donde establece que dentro de las normas del GATT debiese negociarse un corte lineal de 30 por ciento y hasta de 100 por ciento entre todos los participantes y en todos los productos, excepto los excluidos previamente ¹⁸.

Los cortes arancelarios fueron dándose, aunque en junio de 1967 es cuando se firman los acuerdos finales y en enero de 1972 las reducciones entran en completa vigencia, de manera parcial al reflejar sus bondades en la fluidez del comercio internacional, pues si observamos, la tendencia del comercio mundial entre 1964 y 1973 es ascendente y hay un boom del comercio mundial ¹⁹. De manera paralela a ese boom, para los Estados Unidos hay un descenso

¹⁸ Los rasgos principales del acuerdo incluyeron: 1) Cortes arancelarios, promediando el 35 por ciento, para todos los participantes sobre una gran variedad de productos industriales. Las reducciones entraron en completa vigencia en enero de 1972; 2) Concesiones arancelarias sobre productos agrícolas; 3) Un acuerdo bajo el cual los principales países comerciantes adoptaron medidas justas y procedimientos abiertos contra el dumping, sobre las bases de la práctica norteamericana, y 4) Un acuerdo de los países industrializados para reducir las barreras a las exportaciones de los países en vías de desarrollo sin requerir reciprocidad completa". *Ibidem*, p.347.

marcado a partir de 1966 en su evolución industrial, que se acentúa entre 1974 y 1975. Dicho descenso no sólo afectó a Estados Unidos sino a la mayoría de los países, entrando el comercio mundial en una crisis. A tal descenso se le conoce como un quiebre ya abierto del auge de postguerra o la manifestación del fenómeno crisis con inflación.

Pese al boom citado (la devaluación del dólar en 1971, proceso que expresaba tipos de cambio ya no fijos sino flexibles en los países) los acuerdos de aranceles perdieron efectividad. De ahí que para 1974 el congreso norteamericano aprobara La Ley Comercial que se pretendía que actuara en forma más amplia, no sólo en aranceles aduaneros, sino también en barreras no arancelarias; al final de las negociaciones sobre la Ley de Comercio de 1974 se da una disminución arancelaria en el comercio mundial. En 1976 éste obtiene un gran repunte, y aunque desciende el resto de la década, entre 1977 y 1979 su tendencia es ascendente, estabilizando al comercio; a partir de entonces y hasta 1982 se da un descenso total en el mismo.

CAPÍTULO DOS

LA POLÍTICA COMERCIAL EN LOS AÑOS OCHENTA

2.1 Las relaciones económicas entre México y Estados Unidos en la década de los ochenta.

La política comercial externa norteamericana penetra en los ochenta en un contexto complejo donde su visión del comercio internacional, que siendo liberalizador, con figuras bilaterales y multilaterales y con acciones prácticas se ven envueltas a veces en amagos de un exasperado proteccionismo, otras con un proteccionismo real. La Ley de Expansión de 1969, llamada después Ronda Kennedy, La Ley Comercial de 1974, conocida como Ronda Tokio, con sus grandes voluntades multilaterales y liberalizadoras del comercio internacional y de la economía norteamericana habían quedado atrás.

La caída del comercio exterior norteamericano y mundial de 1979 a 1982, y en el mismo período el descenso del producto estadounidense y mundial, denotaban que fuerzas poderosas atacaban al GATT y a su multilateralismo.

El déficit fiscal y comercial norteamericano abundante le dio una gran fluidez al circuito comercial internacional de postguerra. Lo anterior fue resultado de grandes gastos militares y de la productividad relativa en descenso, esto trastocó la tasa de interés preferencial y la política comercial exterior estadounidense pero orientada hacia sus intereses. Éste déficit fiscal entra en crisis en la primera mitad de los ochenta, sustancialmente porque se conjuntaron un insuficiente ahorro interno en E.U., la política monetaria Volckeriana restrictiva y el voluminoso déficit fiscal, lo cual hace que la tasa preferencial se dispare entrando en crisis dicho déficit, en tanto que se convierte en el principal

culpable dada su presión sobre el interés norteamericano. Con las tasas de interés altas que afectan a los países endeudados en el pago de intereses mayores, como vía indirecta, el multilateralismo del comercio internacional se ve afectado al asociarse el problema de la deuda con el de una mayor fluidez para las mercancías de los endeudados ¹, en un momento en que la política comercial exterior norteamericana vería reforzadas las prácticas proteccionistas que van a expresarse ya de manera abierta en 1985.

El deseo por formar un gran arsenal bélico resurge en E.U. con el presidente James Carter y alcanza su máximo nivel en la primera administración de Ronald Reagan; en esa época se dan grandes reacomodos en la guerra fría a nivel aún de disuasión por tres disputas sustanciales, como son el caso nicaragüense, el iraní y el de Afganistán, aunque también el caso polaco. Un tanto esos gastos militares también estuvieron influenciados porque, al terminarse la guerra de Vietnam, hubo lapsos en que las presiones políticas que envolvieron el conflicto dejaron secuelas inhibitorias del gasto militar. Entre 1976 y 1983 las adquisiciones reales de armamento suben un 31 por ciento; el problema fue que esos gastos militares se dan con una inflación en ascenso, al grado de que los gastos reales en dólares subieron 133 por ciento en ese periodo y las tasas anuales de incremento llegaron a 17 por ciento a principios de los ochenta. Además en esa época era difícil detener los gastos militares, debido a los compromisos hechos y a la incertidumbre del escenario político sobre el muy particular concepto de seguridad nacional norteamericano.

Una prueba de que el alza en la tasa de interés norteamericana se había asociado con el multilateralismo fue que en 1984 con la deuda

¹ Los endeudados requerían divisas para pagar intereses, pues las líneas de crédito para ello se habían cerrado.

y en 1985 con el proteccionismo se alcanzan puntos álgidos en tal relación, que el transcurso de la década tiende a destrabar. La pérdida de productividad de Estados Unidos respecto a sus más acuciantes competidores, como Japón, Alemania Occidental, Francia y Reino Unido desde 1974 ², acentuó un déficit comercial muy fuerte, capaz de desquiciar su política comercial exterior, que se amplifica al embonarse con un multilateralismo trastocado y obstruido por el problema de la deuda externa.

Una de las primeras expresiones de esa pérdida de productividad en los ochenta fue el déficit comercial, cuya tendencia ascendente es muy acelerada, pues de 36 444 mmd en 1982, en 1983 pasa al doble aunque se desacelera en 1985 ³ y en el resto de la década tiende a estabilizarse. Pese a ello el déficit sigue presente, aunque al final de la década se estabiliza y su comportamiento en 1983 y 1984 condiciona la política comercial exterior, que en 1985 se deja ver precisamente con un proteccionismo abierto y agresivo.

Ya desde 1984 E.U. endurece su política de importaciones en el sector textil por el abuso de cuotas de importación, según los productores; en 1985 se avizora una guerra comercial sin precedentes con la Comunidad Económica Europea. En ese mismo año los productores de zapatos estadounidenses presionan a Reagan para que imponga restricciones a los exportadores latinoamericanos de zapatos, como México, Brasil, Argentina, Taiwán, etc. También se presiona para restringir el acero latinoamericano, que por lo demás tenía una productividad baja, restándole competitividad ante el acero japonés y europeo, principalmente el alemán. En 1984 La Comisión Federal de

²Tasa Anual promedio de Crecimiento de la Productividad.E.U. 1.5 Reino Unido 2.8 Alemania 4.0; Francia 4.2; Japón 7.8". Vid. Julián KNUCKLES, "Productividad en los países Centrales", en *Mapa Económico Internacional*, CIDE, México, 1982, p. 59.

³ Vid. Ignacio CHÁVEZ, "El Déficit contra Bush", en *Mercado de Capitales*, diciembre, México, 1988, p. 30.

Comercio piden a Reagan que rechace las cuotas de importación de carbón; en Ginebra, a través del GATT, 38 miembros se oponen a un proyecto legislativo de 1985 que limitara las importaciones norteamericanas de productos textiles y prendas de vestir procedentes del tercer mundo, pero no de la Comunidad Europea y Canadá.

En los ochenta el Mercomún europeo intenta fortalecerse y quiere romper patrones bilaterales de comercio en América Central con un Mercomún regional. Estados Unidos firma un acuerdo provisional para no aplicar medidas proteccionistas a productos europeos, la Comunidad Económica Europea presiona a Japón para que aumente sus importaciones, Reagan rechaza imponer cuotas a las importaciones de petróleo, considera E.U. que son insuficientes los esfuerzos de Japón por levantar sus barreras comerciales, tratará la CEE de repartir la reducción de exportaciones a EU, acuerda la CEE restringir sus ventas de acero a Norteamérica para evitar una guerra comercial, se inclina la Casa Blanca a subir aranceles en lugar de limitar importaciones de calzado, el secretario de Comercio de México planteó que debe abrirse el mercado para poder cumplir con la deuda externa, China Popular amenaza con represalias si E.U. limita las exportaciones de textiles, Malasia se muestra inconforme con las propuestas comerciales de Japón y Estados Unidos, éste tomará represalias si Japón no reduce el superávit comercial, defiende el gobierno japonés su línea comercial de apertura a nivel mundial pues es el importador número uno de productos agrícolas.

La Ley de 1984 es la que regula todo ese juego proteccionista a partir de ese año precisamente; aparentemente esa ley surge contra prácticas desleales de comercio, frente a lo cual Estados Unidos hace lo que no quiere que hagan sus socios comerciales, o sea, establecer todo tipo de legislaciones que dificulten el acceso al mercado de la Unión

Americana.

Una de las características del nuevo ordenamiento es que utiliza abiertamente el concepto de represalia como instrumento de negociación, reformando el concepto de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), ya no para otorgar concesiones arancelarias a los países beneficiarios sino para obtener trato preferencial o recíproco para las exportaciones estadounidenses y privilegios especiales para sus inversiones en el exterior.

El instrumento que se utiliza ahora con mayor fuerza es la cláusula de la "necesidad de competencia", con ello se busca que salgan beneficiados del Sistema Generalizado de Preferencias productos que cuantitativamente compitan en forma desleal con la producción doméstica. La novedad de esta ley consiste en que ahora se aplicará como mecanismo de presión hacia los socios de Estados Unidos para que liberalicen su comercio, modifiquen sustancialmente la protección a su industria y abran sus fronteras a las mercancías norteamericanas; de no acceder a ello se procedería a usar como represalia la cláusula de la necesidad de competencia (SGP), por lo tanto muchos productos no podrán entrar al mercado de ese país.

La ley obliga a modificar tradicionales políticas económicas de fomento industrial a las exportaciones, en función ahora de criterio de reciprocidad con E.U.⁴; con esto, la única supuesta ventaja del Sistema Generalizado de Preferencias, que consistía en la no reciprocidad dado que los beneficiarios eran de menor desarrollo, se diluye hasta convertirse en una arma de presión para regatear, a nivel de fuerza, concesiones desfavorables para los países en desarrollo, aunque

⁴ Como podría ser para México el llamado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), de 1986, presentado por Alfredo Del Mazo, y el ahora Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) presentado por Jaime Serra Puche el 18 de enero del 90.

benéficas para la Unión Americana.

En la legislación del SGP está implícita la aplicación de nuevas medidas de salvaguarda, especialmente para proteger la industria del calzado. A su vez existe en el capítulo VI de dicho ordenamiento una nueva forma de interpretar los subsidios que consiste en determinar como tales a los componentes del producto y no al producto mismo. Allí encontramos que pueden ser motivo de aplicación de impuestos compensatorios las materias primas, la mano de obra y, especialmente, los energéticos; en consecuencia, como en el caso de México, no subsidiaría sus exportaciones con energéticos baratos. De cierta manera ello obligó a México en los ochenta a optar por la apertura comercial, decidir su entrada al GATT y contemplar más seriamente el acuerdo de libre comercio, asunto del que hoy nos ocupamos ⁵.

El alivio del déficit fiscal norteamericano para fines de la década, así como un desaceleramiento del déficit comercial, la disminución del desempleo, un crecimiento uniforme y unos precios sin muchos altibajos, despresionaron un poco el proteccionismo; aunque en 1988 con otra ley de comercio, donde se anunciaban represalias si había maltrato a las inversiones norteamericanas y dumping, con gran protesta de la Comunidad Económica Europea; pese a ello, no se abandonó del todo dicho proteccionismo.

En la década de los noventa la Política Comercial Exterior norteamericana camina por nuevos rumbos para acceder o crear zonas de libre comercio a nivel bilateral. Estados Unidos a principios de siglo fue muy proteccionista, en la Primera Guerra Mundial libera el comercio, los años veinte acentúan el proteccionismo, de 1934 a la

⁵"Estamos de acuerdo con que Estados Unidos defienda su economía, pero su situación es muy cómoda, pues exige que se pague puntualmente la deuda y que se le compre más, pero que a su vez les vendamos menos, lo cual es injusto". Vid. Arturo ORTIZ, "Escalada Proteccionista", en *El Financiero*, México, 1985, p. 2.

Segunda Guerra Mundial los vuelve a liberalizar, de 1944 a 1952, dada su hegemonía, crea el multilateralismo con el objeto de sentar bases de fluidez en el comercio mundial y en el suyo, de 1952 a 1973 fue la época dorada del multilateralismo con el que liberalizó y con el bilateralismo comercial. El resto de la década, ya con problemas, el multilateralismo subsistió. En los ochenta el multilateralismo es negado y, por primera vez en la política comercial norteamericana, surge la idea, que siempre había sido objetada, de crear una zona de libre comercio con Israel, independientemente de las implicaciones geopolíticas para la seguridad nacional y de acceso al petróleo que esta conlleva, y con su vecino Canadá creándose, dado el tamaño de sus dos mercados, el mercado más grande del mundo. Esto expresa los dos casos de un fenómeno que se debía explorar en sus puntos causales, sobre todo ahora que México podía unirse a esa zona de libre comercio.

En principio el bilateralismo, en el contexto del multilateralismo, es una forma de comerciar y el éste una manera de liberalizar el comercio. Por eso es que cuando surge el Mercomún europeo, en tanto bloque junto con la Asociación Europea de Libre Comercio, Estados Unidos antepone lo más pronto posible la Ley de Expansión Comercial, pues su fórmula para comerciar más simple y general estaba siendo cuestionada.

El bloque europeo era una forma distinta para comerciar y la zona de libre comercio una manera diferente para liberalizarlo a la que Estados Unidos en ese momento no tenía acceso por evidentes razones políticas, económicas y culturales. El bloque de comercio europeo, aunque también zona de libre comercio que tarda para su crecimiento y consolidación tres décadas, es hasta finales de los ochenta que logra penetrar en un proceso de consolidación. El bilateralismo, en la medida

en que el GATT se desarrolla en un cuadro de expansión de la economía de postguerra, viene a ser un instrumento flexible y, al darse en un espacio múltiple, sus bondades negociadoras se expanden con una racionalidad basada en la División Internacional del Trabajo donde no todo era lineal, de ahí que el bilateralismo estadounidense impactaba al GATT de manera autoritaria y hegemónica, actuando a veces a favor de sus intereses particulares, otras, dándole racionalidad al circuito de mercancía, y otras más, como en los ochenta, se hace un uso más puro del bilateralismo para conservar en el circuito de mercancías su óptimo estatal ⁶.

2.2 Los rezagos principales de la apertura comercial mexicana en los ochenta.

La desprotección de la economía mexicana se inició en julio de 1985 al anunciarse que 7 mil 159 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación no requerirían de permiso previo para su adquisición en el exterior y que sólo quedaban sujetas a ese requisito 909 fracciones, con esto se intentaba en principio darle mayor racionalización a la protección.

Posterior a esa medida en agosto del mismo año se anunciaba que la importación de productos de consumo generalizado y materias primas en las fronteras y zonas libres del país se liberalizaba. Se decía que tal liberalización era con el fin de que ese tipo de zonas contaran con un abasto suficiente y oportuno de productos de primera necesidad y que sus plantas productivas dispusieran de lo necesario en

⁶"La sociedad norteamericana es relativamente dócil frente a su Estado y éste es sensible a lo que dice su sociedad (su sociedad presionó demasiado para restringir las reglas a las importaciones) el eje adquiere aquí el carácter de óptimo estatal". Vid. Rene MERCADO ZAVALA. "Problemas de la Determinación Dependiente y la forma primordial", en *Material Docente*, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México, 1982, p. 19.

cuanto a insumos. Para esas zonas se liberaban del permiso previo de importación 333 fracciones arancelarias, es decir, de las 909 fracciones que habían quedado del decreto del 25 de julio a su vez se liberaban un 33 por ciento extra ⁷.

El 8 de octubre de 1985 otras 106 fracciones son liberadas ⁸ del permiso previo de importación que involucra a las zonas libres del país. De las mismas, 96 correspondieron a productos químicos y farmacéuticos, 9 a refacciones automotrices y una a tornos paralelos universales. Tal proceso de desprotección en el sexenio de Miguel de la Madrid generó gran irritación en el entorno empresarial, como era lógico suponer. El gobierno mexicano planteó algunos puntos, como el expresado por el subdirector general del Banco Nacional de Comercio Exterior en 1988, donde señalaba que la abrupta apertura debía bajar, que se redujera en algunos sectores industriales afectados. Aunque había otras a favor, como la del Director General del Grupo Alfa, que afirmó que la apertura comercial sería exitosa para el país si se mantenía la prudencia económica. El Director General de Análisis Económico de la SECOFI consideró que era tiempo de revisar los mecanismos de la liberación de importaciones. El Presidente Carlos Salinas señaló ante CANACINTRA que se debía revisar la estrategia de apertura, ello en diciembre de 1988. Esta agrupación propone revisar sus tarifas arancelarias. El presidente del Grupo Industrial Novum señaló que la rapidez de la apertura restó margen para adecuarse.

Después de tres años de iniciada la apertura comercial y de apreciar la tendencia que ha seguido ese proceso, para varios sectores se revisan los efectos de la apertura, así las ramas automotriz, química, farmacéutica, la de bienes de capital, la CONCAMIN señala que 640

⁷Vid., *El Financiero*, México, agosto de 1985, p. 20.

⁸Vid., *El Sol de México*, México, octubre de 1985, sección financiera, p. 1.

empresas de bienes de capital se encuentran en quiebra técnica; en el ramo textil los pequeños maquileros están a punto de desaparecer ante la pérdida de mercado interno. El 60 por ciento de los productores de cuero y calzado están en riesgo de ser eliminados; las fábricas de juguetes operan al tercio de su capacidad y existen posibilidades reales para que el desempleo que afecta a 5 millones de personas se incremente; la industria de la curtiduría está en la cuerda floja si bajan todavía más los aranceles con lo que pueden quebrar 6 de cada 10 productores, esto afectaría el empleo de 20 mil personas, la amenaza proviene del calzado sintético y de bolsas imitación piel que llegan de Taiwan.

La industria del juguete, al igual que la del cuero y la de bienes de capital, se dice que están seriamente afectadas; el 70 por ciento de su capacidad instalada no produce por falta de mercado y se está convirtiendo en maquiladora.

La industria del huevo se mantiene en un constante conflicto por las excesivas importaciones. Éste radica en el tipo de gallinas que tiene México que producen al año 250 huevos; en cambio en Estados Unidos existe la gallina "B Master" que pone dos huevos al día. Para que México logre una gallina de ese tipo se necesitan 50 años de investigación y de cruce genético. Con la libre importación de huevo los productores nacionales están siendo desalentados, las importaciones producto de la apertura han bajado el superávit comercial.

En la medida en que la protección de la Economía Mexicana iba abriéndose, a raíz de la apertura comercial, era evidente que fuertes cuotas de poder económico eran afectadas, lo que provocó diferencias entre la burocracia política y la iniciativa privada.

La evolución de la apertura comercial desde julio de 1985, fecha en que se sustituyó el permiso previo por el arancel, y el 89 por ciento de

las fracciones fueron liberadas. En noviembre de 1985 se da la Ley de Comercio Exterior con el objeto de proteger a la planta industrial contra prácticas desleales. En agosto de 1986 se da el ingreso al GATT, donde México otorga la concesión de 373 fracciones arancelarias. En abril de 1987 se da el programa de desgravación arancelaria para disminuir el techo arancelario de 50 a 30 por ciento y se reduce a 5 el número de tasas.

La apertura comercial finalmente se acentúa en diciembre de 1987 al establecerse como arancel máximo una tasa del 20 por ciento, esto desemboca en acuciantes peticiones de que la apertura en ciertos sectores sea revisada, ya que el proceso de destrucción económica por esa vía ha sido muy agudo y del lado del gobierno mexicano se analiza al menos en forma aparente dicha situación. Para algunos el posible Tratado de Libre Comercio acentuará el problema, mientras que para otros precisamente actuará en sentido contrario, es decir, regulará lo que ya existe. La apertura comercial ha generado, dependiendo de la rama de actividad económica, procesos dinámicos de destrucción económica evidentes: la quiebra de empresas que se sitúan sobre todo en la microempresa y en la pequeña empresa, por su grado bajísimo de productividad que se expresa en el precio de mercado principalmente. Con el Tratado de Libre Comercio se dice que este fenómeno puede acentuarse, ya que en el mercado interno mexicano, competir con empresas norteamericanas y canadienses que poseen alta productividad, puede agudizar la destrucción económica, lo que no es un fenómeno nuevo, más bien es consustancial a las economías de corte capitalista. Éste proceso es un elemento saneador, por naturaleza, de la economía porque lleva aparejado el proceso contrario, el de regeneración de capital, que hace posible que la productividad de las ramas líderes se generalice al resto de la economía, abriendo campo a

una rentabilidad global del capital que se expresa en crecimiento económico.

En el caso de la lucha por los mercados canadiense y norteamericano es lógico que empresas líderes serán la punta de lanza, los cuales llevan mucho tiempo compitiendo, sobre todo en el sur de Estados Unidos. Precisamente la negociación que ya se ha iniciado tendrá que contemplar este punto, donde los acuerdos en los aranceles, las barreras no arancelarias y los mecanismos de resolución de controversias comerciales tendrán que jugar un papel sustancial, donde las micro, pequeñas y medianas empresas no salgan tan afectadas con su correspondiente factura en el desempleo.

CAPITULO TRES

PROCESO DE INCORPORACION A LOS BLOQUES COMERCIALES

3.1 EL GATT.

El inicio de los ochenta lleva consigo un mayor peso de los vínculos económicos, del mantenimiento de la cordialidad tradicional entre las élites empresariales de ambos países, de la presencia de tensiones y conflictos políticos a nivel de las relaciones gubernamentales entre Estados Unidos y México.

La participación de Estados Unidos en el mercado mexicano sigue siendo muy alta, más arriba del 60 por ciento convirtiendo a México en el cuarto cliente en importancia, sólo superado por Canadá, Japón y el Reino Unido. Desde el punto de vista mexicano se han producido modificaciones esenciales en los intercambios, aquí el petróleo, en cuanto materia prima, ha dado mayor peso al rubro de materias primas por sobre los bienes agrícolas y algunos productos manufacturados que venían ocupando el primer lugar en el comercio con Estados Unidos.

La inversión de Norteamérica en México a partir de 1978 ha tenido un cambio ascendente, pues de ese año a 1980 pasó de 374 millones de dólares a 1 003 millones de dólares. Las exportaciones e importaciones que mutuamente se hacen con Estados Unidos y México sustancialmente involucra a los siguientes rubros:

- Maquinaria no eléctrica
- Automotriz y partes
- Químicos y derivados
- Hierro y acero
- Extracción de petróleo
- Maquinaria eléctrica
- Otro equipo eléctrico - electrónico

- Otras manufacturas
- Agricultura
- Otro equipo de transporte
- Fabricación de papel
- Madera y corcho
- Prendas de vestir
- Otros productos alimenticios
- Textiles
- Molienda de trigo y nixtamal
- Extracción de minerales no ferrosos
- Extracción de minerales no metálicos
- Ganadería
- Productos minerales no metálicos
- Fundición de metales no ferrosos
- Imprenta editorial
- Petroquímica secundaria
- Tabaco
- Extracción de minerales metálicos ferrosos
- Cárnicos y lácteos

Al avanzar la década de los ochenta las relaciones económicas entre Estados Unidos y México, de manera gradual pero persistente, caminan por puntos coincidentes, no sin antes enfrentar las situaciones conflictivas del decenio, entre las que podemos mencionar: la crisis de la deuda, el proteccionismo norteamericano, la Ley Comercial estadounidense de 1984 y de 1988, la negociación de la deuda y la apertura comercial mexicana.

El gran volumen de comercio entre los dos países lejos de disminuir se mantuvo; la estructura de los intercambios en el transcurso de la década trae aparejados cambios para México, pues los productos manufacturados tienden a tener mayor peso en lo exportado a Norteamérica. La inversión norteamericana es la que tiene mayor peso dentro de la estructura de la inversión extranjera directa en México, después le siguen Japón, Inglaterra y Suiza, esto en 1988, donde las utilidades remitidas crecieron a ritmos más altos que con las que entraron y las mismas tienen un considerable descenso en 1986 y 1987.

Para 1985 se inicia en México la Apertura Comercial liberando 7 mil 159 fracciones del permiso previo de importación y adoptando el sistema de aranceles. Ello, si bien coincide con un año sumamente proteccionista en Estados Unidos, es el inicio del desmantelamiento de la protección secular de la economía mexicana, por lo demás en momentos no muy agradables para el multilateralismo, pues mientras México abre su economía Estados Unidos la cierra. Esto no porque México quitara sus permisos previos, sino porque adoptaba el sistema de aranceles y Estados Unidos, en términos ahora sí equiparables, es decir, de arancel a arancel, manipulaba, como ya vimos, el Sistema General de Preferencias, obligando a México a la compensación y al impuesto antidumping.

La idea de un acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México no es nueva, sobre todo para la Unión Americana; sin embargo, por cuestiones históricas, como las inversiones norteamericanas, la anexión de buena parte de territorio mexicano, la expropiación petrolera de Cárdenas, los puntos de tensión por el petróleo y por Centroamérica y las presiones internas que hablan de las asimetrías de las economías, el acuerdo a finales de los ochenta se sintió más cercano que nunca.

Como ya observamos en capítulos anteriores de esta investigación, la entrada de México al GATT se da en un momento en que el organismo creado en 1947 era superado por fenómenos exteriores y que su mecanismo de negociación de controversias no era el espacio adecuado para dirimir, en principio, disputas hegemónicas y después, el autoritarismo comercial norteamericano al resto de los países. La entrada de México a este organismo implicaba, más que una política comercial, una política industrial que hiciera posible por esa vía la competencia, ya no a través de aumentar precios, sino de

incrementar la productividad.

El multilateralismo que implicaba el GATT, como forma de hacer más fluido el comercio entre países, simplemente estaba estancado porque las negociaciones bilaterales, como su máximo antecedente y la forma más racional de comerciar, eran manipuladas por las hegemonías comerciales, dada la ocurrencia en los ochenta de situaciones ya analizadas, como la unión del problema de la deuda con el irracional proteccionismo, donde sus intereses se veían afectados.

La unión de apertura comercial basada en aranceles, con la entrada al GATT, era una medida por definición. Después de ese período de entrada al GATT y de la disminución de las presiones proteccionistas, la apertura comercial enfrenta en el terreno multilateral un deterioro de este organismo y con ello el fracaso de la Ronda Uruguay; por eso es que un acuerdo de libre comercio con Canadá y Estados Unidos se presenta como una opción para intentar resarcir la crisis del GATT, ya que, si bien las negociaciones ya específicas se dan dentro del multilateralismo, en realidad serán por una vía directa basada en nuevas conductas.

Al inicio de 1985 el GATT atravesaba por un proceso de transformación muy rápida pues había perdido campo de actividad, importancia y significación dentro del mercado mundial ¹. Hacia noviembre de 1985 México inicia las negociaciones del protocolo de adhesión para su participación en el GATT. El contexto interno en el que se desenvuelve la posibilidad de que México participe al interior del GATT era de una necesaria auscultación nacional entre los distintos sectores, pero también de franca oposición.

Así el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos

¹ "Más de la tercera parte del comercio internacional se maneja por fuera de las reglas del GATT". Vid. Eduardo NAVARRETE [subsecretario de Asuntos Económicos de la Secretaría de Relaciones Exteriores], en *El Sol de México*, México, febrero de 1985, p. 6.

Internacionales realizaba para agosto de 1985 una reunión de empresarios mexicanos dónde se analizaban los pros y los contras de entrar al GATT ²; además se decía que México sí tenía que estar en el GATT por la cerrazón de mercados en el terreno internacional ³. Para octubre de 1985 el secretario de comercio manejaba de manera ambigua un proceso de consulta que en la sociedad ya se había iniciado, al plantear que: "Si nuestra política comercial coincide con la del organismo [GATT] son apreciaciones de cada quién" ⁴.

Por el lado de los opositores al GATT, señalaban que el organismo no garantizaba viabilidad para el comercio, que una vez dentro, México no tendría competitividad, clientes seguros y que este, al margen de las medidas restrictivas que los países industrializados como E.U. han venido aplicando a nuestras ventas externas, no tendría beneficio alguno, señalaban CONCAMIN y CANACINTRA ⁵. Aún más, el presidente de éste organismo señaló que en el proceso de industrialización de México se incurrieron en errores estructurales y de promoción, que hicieron poco competitiva a la planta productiva en el comercio internacional ⁶. Finalmente la Cámara Internacional de Comercio señalaba que la entrada al GATT desequilibraría la economía de las empresas particulares ⁷.

En ese sentido, el contexto estaba dividido y, aunque el gobierno

² "García Barbachano [presidente del CEMAI] quién acompañó al Presidente de la Madrid en la gira que realizó por cinco naciones europeas, agregó que es necesaria la realización de esa auscultación a nivel nacional de los sectores involucrados en el comercio, para determinar si México se adhiere o no al GATT". Vid. en *El Sol de México*, México, julio de 1985, Sección Negocios, p. 4.

³ "México debe ingresar al GATT porque en estos momentos en que priva el proteccionismo y se acrecienta el cierre de mercados, las alternativas de exportación son cada vez menos, afirmó el vicepresidente de la ANIERM". Vid. en *El Sol de México*, México, 10 de octubre de 1985, Sección de Negocios, p. 1.

⁴ Vid. en *El Sol de México*, México, 31 de octubre de 1985, Sección en los Negocios, Primera Plana.

⁵ Vid. en *El Financiero*, México, 12 de agosto de 1985, p. 28.

⁶ *Ídem*.

⁷ Vid. en *El Financiero*, México, 16 de enero de 1986, p. 26.

mexicano armó un fuerte proceso de consulta entre sectores, sobre todo empresariales, la sensación es que la medida de entrada al GATT ya se había decidido.

La búsqueda de un nuevo balance entre la acción estatal y la privada ⁸ implicaba comenzar por la desregulación de la economía mexicana ⁹, esto implicaba una mayor apertura hacia el exterior, también la disminución del tamaño del Estado mexicano, aunque conservando su peso que se expresaba en la venta de las paraestatales, pero que preservaba su función social; y en esa tendencia desregulatoria se enmarcaba la entrada al GATT, que era otra de sus aristas.

Ya desde 1976 el GATT aceptaba a México como observador. Para 1979 las autoridades gubernamentales inician por primera vez negociaciones ante el GATT para determinar su eventual adhesión, proceso que se ve frenado cuando el presidente José López Portillo determina que las condiciones económicas no eran apropiadas para que México ingresara al organismo internacional ¹⁰. Pese a lo anterior, en 1985 se inicia un segundo proceso negociador para que, una vez

⁸ "Pienso que siguen siendo correctas las dos premisas básicas del programa económico: construir un nuevo balance entre intervención estatal e intervención individual, y enfrentar la globalización económica". Vid. "Monsieur Córdoba, sombra entre las sombras", en *Carta de Política Mexicana*, Editorial Grupo Consultor Interdisciplinario, México, 1995, p. 8.

⁹ "A partir de 1983, la política económica en México se orienta hacia el cambio estructural y la modernización de la planta productiva, proponiéndose para ello vincular muy estrechamente las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, vinculación que serviría para constituir un aparato productivo eficiente y competitivo tanto en el mercado interno como el externo. Es importante enfatizar que para lograr el cambio estructural en la economía, la política comercial se enfocó a racionalizar la protección y fomentar las exportaciones no petroleras que derivó en la eliminación de los precios oficiales, la sustancial reducción de los permisos de importación y la disminución de los niveles arancelarios como del número de tasas aplicables. Ello fue producto de un acto unilateral y deliberado del gobierno mexicano y no como algunos piensan, de compromisos asumidos en el Acuerdo General"[aquí todavía no se firmaba el protocolo de adhesión, que después se realizaría el 24 de julio de 1986]. Vid. Carlos VIVEROS [Presidente de la ANIERM], "Algunos Aspectos Destacados de la Participación de México en el GATT", en *El Financiero*, México, 31 de julio de 1989, p. 72.

¹⁰ *Ídem*.

evaluado, se determinara la adhesión de México al GATT.

Así, para el 24 de julio de 1986 México firma el Protocolo de adhesión al GATT, aunque su ingreso se hace efectivo hasta el 24 de agosto de 1986 ¹¹. De esta forma México pasaba a ser el nonagésimo segundo miembro del GATT.

Los derechos que adquiere México al entrar al GATT son los siguientes:

- Participar en todas las actividades del GATT.
- Tener acceso a todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes del GATT.
- Tener acceso a los mecanismos de solución de controversias, salvaguardas, las sobretasas arancelarias, etc.

Por el lado de sus obligaciones tenemos:

- La sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria.
- La eliminación de los precios oficiales de la Tarifa del Impuesto General de Importación.
- México se comprometió a consolidar sus derechos de aduana en un nivel máximo de 50 por ciento para la totalidad de su tarifa de importación.
- A partir de la firma oficial de adhesión México se comprometió a suscribir los siguientes Códigos de Conducta: procedimientos para el trámite de licencias de importación, valoración aduanera, antidumping, obstáculos técnicos y subvenciones y derechos compensatorios.

¹¹ *Ídem.*

La entrada de México al GATT tuvo efectos inmediatos, aunque ellos se combinaron con la política de contracción de la demanda agregada; las importaciones en el contexto de una contención del desliz cambiario, entre 1986 y 1988, se duplicaron al pasar de 11.4 a 18.9 miles de millones de dólares. En cuanto a la estructura de dichas importaciones, si bien los bienes intermedios alcanzan un 70 por ciento, los bienes finales alcanzaron para 1988 un 10 por ciento ¹². Aunque también el acceso a maquinaria, insumos a precios internacionales, que permitieron a la industria nacional mejorar en calidad y precio, junto con la visión de producir para exportar y el acceso a mecanismos institucionales para la solución de problemas de comercio exterior, fueron puntos importantes a los cuales la economía mexicana tuvo acceso con su entrada al GATT.

Por supuesto tales ajustes, como la apertura comercial antes del GATT y la entrada a él, al realizarse con extraordinaria rapidez, crearon una secuela tremenda de destrucción económica en la economía mexicana.

3.2 El mercado asiático.

Desde la Segunda Guerra Mundial, tanto la Cuenca del Pacífico como el resto del mundo, sufren grandes transformaciones, antiguos territorios coloniales se convirtieron en nuevos Estados con diferentes grados de independencia económica y política. Tiempo después Japón resurgiría y promovería su propio proyecto circunpacífico. Posteriormente en los setenta el gobierno de Masoyoshi Ohira realizó una formulación teórica y terminológica más profunda, lo cual dio como resultado un nuevo concepto de "Comunidad del Pacífico", y generó un creciente

¹² *Ídem.*

consenso sobre la conveniencia de una mayor integración del potencial de la macro región, desarrollando relaciones de cooperación y estimulando la restauración económica ¹³. Con esto se gestó la idea de convertir a la zona del pacífico en una unidad de cooperación económica tendiente a estrechar los lazos comerciales de la región.

En los años setenta la creciente participación del comercio transpacífico en el comercio mundial, frente a un declinamiento en los intercambios transatlánticos, hace aparecer el concepto de Cuenca del Pacífico, que expresa el vertiginoso desarrollo, la expansión sin precedentes del comercio y los crecientes intercambios económicos entre las naciones del Pacífico Asiático, así como entre las dos riberas del océano. Ésta se constituye como una región del mundo por ser autónoma en cuanto a recursos, por sus intercambios económicos y financieros.

Para fines de 1989 la Cuenca del Pacífico estaba integrada por Australia, Brunei, Canadá, China, República de Corea, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Taiwán y la representación de Estados de la isla del Pacífico Sur. Sobre dicha Cuenca, México inicia, en marzo de 1988, su acercamiento a través de la participación de empresarios mexicanos en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, su participación en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico y la creación de la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico ¹⁴. Tal Comisión coordina y promueve las acciones que realice México dentro de la Cuenca, teniendo como objetivo central promover, de manera coordinada, la participación de México en los diferentes mecanismos de cooperación

¹³ Vid. Daniel TOLEDO, "El Concepto de Cooperación en el Proyecto de Integración en la Cuenca del Pacífico: una propuesta para reflexionar", en *Estudios de Asia y África*, Volumen 16, Numero 3, México, 1981, p. 416-435.

¹⁴ Vid. en *Diario Oficial de la Federación*, Tomo CDXV, Numero 11, México, 15 de abril de 1988.

multilateral de la región.

La Comisión ha celebrado cuatro reuniones de trabajo desde su creación, en ellas se ha logrado conformar su estructura funcional actual, que consta de diez subcomités coordinados por las secretarías de gobierno de distintos rubros. Tal estructura se adecua al esquema operativo del Consejo, al que México solicitó su ingreso formal en 1989 y sobre el cual se tuvo respuesta afirmativa durante la reunión del Comité Permanente de la Conferencia, que se celebró en Indonesia en septiembre de 1990.

De esta forma, reunidos en Yakarta los 15 miembros de dicho Comité Permanente, en septiembre de 1990 aprobaron, por decisión unánime, recomendar a las Comisiones Nacionales de los países miembros otorgar a México la plena membresía, formalizándose durante la VIII Reunión de la Conferencia celebrada en mayo de 1991 en Singapur.

La importancia de la incorporación de México a la Conferencia radicó en que desde entonces a la fecha se toma en cuenta a México para la formulación de programas de desarrollo, de inversión, de investigación y de cooperación internacional; sin embargo no se ha dado el paso de integrarse en un comercio pleno a la Cuenca.

En diciembre de 1988 el senador de E.U. Bill Bradley, durante su discurso ante el Club Económico de Nueva York, propuso la creación de una coalición del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo ¹⁵. Dicha coalición estaría integrada por ocho miembros del GATT limítrofes al Océano Pacífico: Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia, México, República de Corea, Indonesia y Tailandia. Esta coalición pretendía reforzar la llamada Ronda Uruguay y lograr una mejor coordinación en la política económica entre los países miembros.

¹⁵ Vid. en *El Financiero*, México, 6 de noviembre de 1989, p. 21.

La iniciativa australiana propuesta por el primer ministro Robert Hawke, en enero de 1989, señalaba la necesidad de crear un organismo en la región Asia – Pacífico que sirviera para contrarrestar las tendencias proteccionistas europeas y norteamericanas ¹⁶. Para la difusión de tal propuesta, el gobierno australiano patrocinó una gira de promoción y exploración regional a Japón, Nueva Zelanda, República de Corea, República Popular China, Canadá y los países del sudeste asiático. Entre los objetivos principales de la nueva organización estaban promover el crecimiento económico y comercial de la región, servir de instancia para resolver las disputas comerciales e intentar influir en las negociaciones del GATT, tener un enfoque abierto a una mayor participación y disminuir las barreras comerciales.

3.3 El Bloque Norteamericano.

El bloque norteamericano inicia su integración oficial ¹⁷ al conformarse una zona de libre comercio ¹⁸ entre Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor en enero de 1989.

Las condiciones para crear una zona de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos estaban dadas desde tiempo atrás, dada su creciente interdependencia, al punto de que sus intercambios llegaron a ser los mayores del mundo. Así, en 1987 cerca del 75 por ciento del

¹⁶ *Ídem.*

¹⁷ "Dentro de las etapas del proceso de integración existen básicamente dos enfoques para llegar a la liberación del comercio internacional, uno es el enfoque internacional y el segundo el enfoque regional, el primero es auspiciado por el GATT [ahora Organización Mundial de Comercio] y el enfoque regional involucra acuerdos entre un pequeño número de países con el objetivo de liberar el comercio entre sí, y a la vez mantener barreras con el resto de los países, tales acuerdos incluyen una serie de fases a cumplir: Club de Comercio Preferencial; Área de libre Comercio; Uniones Aduaneras; Mercado Común; Unión Económica". Vid. Chacholiades MILTIADES, *Economía Internacional*, Magraw-hill, España, 1982, p. 290.

¹⁸ "Zona de Libre Comercio supone básicamente la reducción o eliminación de aranceles y otras restricciones al comercio dentro de un grupo de países, pero no la adopción de un arancel externo común: cada país conserva sus propios aranceles frente a terceros países". *Ídem.*

total de los bienes exportados de Canadá fueron dirigidos a Estados Unidos y cerca del 24 por ciento de las exportaciones norteamericanas se dirigían a Canadá. Este país se mantuvo en 1987 como el mercado más grande para las exportaciones norteamericanas, quedando atrás de Japón como fuente de las importaciones de E.U., tanto en el comercio de bienes como en materia de inversiones permanentes, transacciones fronterizas y turismo.

El acuerdo entre los dos países mencionados marca el arranque del proyecto de integración económica, que pretendía crear la zona de libre comercio más grande del mundo.

En el acuerdo de libre comercio Canadá – Estados Unidos se eliminaban los impuestos a los productos cuyos fabricantes se encuentren en condiciones de competir. Dichos productos eran aproximadamente el 15 por ciento del total de los comercializados entre ambos países y comprendían:

- Materiales de computación
- Algunos tipos de pescado no industrializado
- Cuero
- Aluminio no transformado
- Levaduras para la fabricación de cerveza
- Frenos de aire comprimido para vagones de ferrocarril
- Patines
- Algunos productos de cerdo
- Equipos para procesar papel
- Whisky
- Alimentos para animales
- Ferroaleaciones
- Agujas
- Esquíes
- Reparaciones con garantía
- Pieles y vestido de ese material
- Motocicletas

Los impuestos a otros productos comenzarían a bajar paulatinamente y desaparecerían en un lapso de 5 a 10 años. Se

abolirían paulatinamente los impuestos a los productos especiales de acero que se exportan. Los derechos de aduana descenderían del 5 al 10 por ciento según sea el caso. El límite de las inversiones extranjeras pasaría a 100 millones de dólares para las adquisiciones directas y a 500 millones de dólares para las indirectas, mientras los derechos aduanales seguirían bajando. El límite de inversiones directas aumentaría a 150 millones de dólares, en tanto las indirectas ya no tendrían límites. Continuarían los descensos en los impuestos. Se abolirían los impuestos en el 35 por ciento de los siguientes productos, entre otros:

- Vagones del metro
- Material impreso
- Papel y derivados
- Pinturas
- Explosivos
- Equipos de telecomunicaciones
- La mayoría de la maquinaria
- Productos químicos y petroquímicos
- Muebles
- Refacciones automotrices
- Ciertos alimentos

Las tarifas americanas para operaciones aduaneras y los obstáculos a los inmigrados quedarían sin efecto. Las disposiciones sobre zonas francas norteamericanas se modificarían en favor de los canadienses. Entrarían en vigor las nuevas reglas antiproteccionistas y sobre derechos compensatorios en enero de 1994. Los derechos de aduana seguirían bajando para 1995. En enero de 1998 se eliminarían impuestos a los productos restantes:

- La mayoría de los productos agrícolas
- Textiles y vestidos
- Embarcaciones
- Resinas
- Acero

- Aparatos eléctricos
- Carne
- Vagones de Ferrocarril
- Neumáticos

Las disposiciones que se refieren a frutas y legumbres quedarían vigentes diez años más.

Como podemos observar, la eliminación gradual de impuestos, el descenso de los derechos de aduana y los límites de inversión extranjera aumentarían de 1991 a 1992. Quedarían sin efecto las nuevas reglas proteccionistas y los derechos compensatorios junto con los obstáculos a inmigrados. Estos son los puntos más relevantes de dicho acuerdo.

De aquí podemos rescatar un hecho evidente, que en algunos sectores de la economía se reduciría su protección gradual, de esta misma manera tendrían tiempo de modernizarse para ser competitivos. Así, la liberalización será por otra vía, ya no multilateral sino por un acuerdo más directo y explícito, pues lo que existía en el mecanismo multilateral era una negociación para reducir aranceles que no se extendían en el tiempo.

Por otro lado, la inclusión de México en el tratado se veía venir, dada la vieja aspiración norteamericana de incluir a México en una zona de libre comercio y las condiciones de concentrar la relación con la economía norteamericana.

México a fines de los ochenta era el tercer mercado más importante para las exportaciones estadounidenses, además ocupaba el quinto lugar como exportador a E.U. y el cuarto socio comercial de la Unión Americana.

Norteamérica es el mercado externo más importante para México y la principal fuente de importaciones. En ese sentido existe una

importancia específica en relación a Texas: el 66 por ciento de las exportaciones mexicanas a E.U. fueron para el Estado de Texas en algunos años, por ejemplo, en 1988 las exportaciones de Texas a México generaron 450 mil empleos en dicho Estado de la Unión Americana. Tales exportaciones crecieron 43 por ciento en 1988 y contribuyeron a la creación de 135 mil empleos más en ese Estado.

La posibilidad de un Tratado se movía en un contexto de complementación de la apertura comercial iniciada, así como de la presencia de barreras injustificadas por parte de la política comercial norteamericana, por ejemplo las cuotas anuales, requisitos sanitarios e impuestos compensatorios. En ese sentido el Acuerdo se presentaba como una oportunidad para insistir en la obtención de reciprocidad.

Para agosto de 1990 México y Estados Unidos emiten un comunicado que da inicio a una serie de consultas que tienden a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países; no obstante Canadá se mantuvo a la expectativa e incluso anunció que no formaría parte del acuerdo. Sin embargo en febrero de 1991, los gobierno de Canadá, México y Estados Unidos anunciaban su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que condujeran a un Tratado de Libre Comercio para crear en la región de América del Norte la zona de libre comercio más grande del mundo ¹⁹.

El TLC trilateral partió del acuerdo previo entre Canadá y Estados Unidos, por lo que el contenido específico del mismo está adecuado a México, es decir, se incorporaron temas como la ecología y maquiladoras, se eliminaron ventajas y protecciones que fueron aceptadas en el Tratado Estados Unidos – Canadá, por ejemplo, el sector textil. De esta forma, el período de negociaciones del TLC

¹⁹ Vid. en *El Universal*, "Cronología del Tratado de Libre Comercio", México, 12 de agosto de 1992, p. 14.

trilateral representa una versión ampliada y detallada del acuerdo firmado con anterioridad.

Para su aprobación en 1993 el TLC quedó integrado por 22 capítulos que se agregaron a los seis temas que se negociaron:

- Acceso a mercados
- Reglas de comercio
- Servicios
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

De los temas negociados se desprenden los objetivos del TLC:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes entre los territorios de las partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.
- Crear procedimientos para la cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar los beneficios del tratado.

Para alcanzar tales objetivos se establecieron reglas de comercio obligatorias para las partes firmantes, donde cada uno se comprometía a seguir ciertos patrones de comportamiento comercial, que les permitiera a los tres países operar e invertir libremente.

Las reglas que se establecieron mediante la conformación de grupos de trabajo son las siguientes:

1. Acceso a mercados: aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras del gobierno, agricultura, automóviles y otros sectores industriales.
2. Reglas de comercio: subsidios, salvaguardas y leyes contra prácticas

desleales.

3. Servicios: negociación de servicios financieros y de seguros, transportes y telecomunicaciones.
4. Inversión: principios y restricciones.
5. Propiedad intelectual.
6. Solución a controversias.

En ese sentido el comercio de mercancías se sustentó en la eliminación inmediata de aranceles:

- Mediante el acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (SGP).
- Estados Unidos y Canadá desgravaron el 84 y 79 por ciento de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará solo el 43 y 41 por ciento de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Desgravación al décimo año:

- Estados Unidos y Canadá desgravarán 7 y 12 por ciento de las exportaciones no petroleras de México.

Desgravación al décimo quinto año:

- Las partes contratantes desgravarán el 1 por ciento de sus importaciones.
- Se convino este plazo extra largo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.

Eliminación de barreras no arancelarias:

- Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones

cuantitativas a las importaciones y a las exportaciones de la zona.

- Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias de Estados Unidos y Canadá.

Las Reglas de Origen se instrumentan y se eliminan los aranceles en:

- Bienes producidos en su totalidad en la región.
- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extra regionales (criterio aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias).
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

Operación aduanera:

- Se establece un certificado de origen común.
- Para julio de 1999 se eliminan los Derechos de Trámite Aduanal (DTA).
- Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

Devolución de impuestos:

- La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extra zonales se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan.
- Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un periodo de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a criterios preestablecidos.

En la estructura del Tratado se han planteado las necesidades y los rubros que cada sector productivo requiere para enfrentarse en un mercado de dimensiones enormes, tal es el caso de los sectores textil, automotriz, agrícola, energético y el comercio de servicios, donde se han establecido las reglas de origen.

3.4 México y Latinoamérica.

El 18 de febrero de 1960, Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, y Uruguay firmaron el Tratado de Montevideo, llamado Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), entrando en vigor el primero de junio de 1961. Posteriormente, en 1962, se adhirieron a él Colombia y Ecuador, en 1966 Venezuela y en 1967 Bolivia.

Este Tratado centra su objetivo en el establecimiento de una Zona de Libre Comercio, para lo cual se plantea un plazo de 12 años a partir de su entrada en vigor. Para ello se establecen una serie de mecanismos que los países miembros aplicarían para el inicio y funcionamiento del Tratado, entre los que se pueden destacar:

- Listas Nacionales
- Lista Común
- Acuerdos de Complementación Industrial
- Lista de Ventajas no Extensivas

Las Listas Nacionales serían elaboradas por cada país miembro mediante negociaciones periódicas en donde se mencionarían los productos para los se habían otorgado concesiones, es decir, la eliminación de gravámenes o restricciones al comercio. Por lo anterior el Tratado estableció que para integrar estas listas cada país debía reducir los gravámenes y restricciones que regían para terceros países.²⁰

Al llevarse a cabo la negociación de una Lista Nacional se

²⁰ Vid. Jorge WITKER, *La Asociación Latinoamericana de Integración*, UNAM, México, 1989, p. 18.

perjudicaba a una determinada industria, se podían eliminar las concesiones a través de un acuerdo con las partes afectadas y buscar la compensación equivalente. La negociación y la inclusión de los productos en la Lista Nacional se presentaría anualmente, país por país y tomando en cuenta la participación de los industriales interesados en la concesión o rechazo de ésta.

Por otro lado la Lista Común se componía por productos cuyos gravámenes y otras restricciones se eliminarían íntegramente para el comercio intra zonal. Dentro del período de 12 años la Lista Común funcionaría de la siguiente manera: se deberían otorgar desgravaciones en el comercio intra zonal de por lo menos 25 por ciento en los primeros 3 años, 50 por ciento en los siguientes 3, 75 por ciento en el tercer trienio y el 100 por ciento al concluirse el período de 12 años.

Los productos incluidos en la Lista Común no se podían retirar y sólo se podrían suspender temporalmente sus efectos. La eliminación de gravámenes y restricciones de esa lista se podía hacer de manera gradual o global al final del período.

Los Acuerdos de Complementación Industrial se referían a los que se realizaban entre dos o más países, mediante los cuales las partes contratantes se comprometían mutuamente a otorgarse concesiones y coordinar esfuerzos para el desarrollo de un determinado sector industrial. Es decir, la complementación industrial se define como el proceso a través del cual una o más unidades productivas, creadas en dos o más países distintos, intervienen en la fabricación de un producto completo de consumo final o no, por medio de la incorporación en él de los insumos industriales o primarios que produzca ²¹.

La Lista de Ventajas no Extensivas consistía en otorgar ventajas a

²¹ Vid. Antonio GAZOL, *El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo*, FCE, México, 1973, p. 8. (Archivo del Fondo Número 1)

las naciones de menor desarrollo, con el objeto de facilitar su crecimiento económico y cumplir con el programa de liberación en condiciones más favorables, así como el establecimiento de medidas para proteger la producción nacional.

Los primeros años de vida de la ALALC fueron promisorios, ya que, puesto en vigor el Tratado de Montevideo, el comercio intra zonal aumentó progresivamente hasta lograr casi un 13 por ciento en 1965 ²². Si bien en un primer momento se incrementó el comercio entre los países involucrados, en cuanto al proceso integracionista, se visualizó más allá de la zona de libre comercio, ya que el asunto desembocó en preferencias arancelarias utilizadas para la expansión de exportaciones de productos industriales, dando como resultado el incremento de las concesiones de las listas nacionales que los países otorgantes no producían.

En lo que respecta a la creación de un Mercado Común Latinoamericano en forma mediata, no se logró porque el proyecto se centró básicamente en mecanismos que sólo tuvieron cierto dinamismo durante los primeros tres años. Tal es el caso de los Acuerdos de Complementación Industrial en los que sólo se llevaron a cabo negociaciones entre los países de mayor desarrollo, perjudicando a los países intermedios y a los de menor desarrollo.

La crisis de la ALALC motivó la idea de llegar a la formación de agrupaciones subregionales, como el Grupo Andino creado en 1969, formado por: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, y Perú, que de alguna manera salvaron los programas derivados de la concertación integracionista.

Ante la debilidad del proceso de integración de la ALALC se

²² Vid. Juan AYZA, *América Latina, Integración Económica y Sustitución de Importaciones*, FCE, México, 1975, p. 139.

planteó la conveniencia de racionalizar dicho proceso, a fin de lograr la unidad real.

Para junio de 1980 se inicia la conformación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual habría de instituirse bajo lo establecido en el nuevo Tratado de Montevideo que fue proyectado de acuerdo a las experiencias obtenidas en la ALALC. Dicho tratado fue suscrito por los cancilleres de los once países que formaban la ALALC en agosto de 1980, entrando en vigor en marzo de 1981.

Al interior de la ALADI, hacia 1981, se da una creación de acuerdos para promover el comercio e intercambio en la región. Se atendieron 19 resoluciones, se negociaron 41 preferencias otorgadas, se firmaron 13 acuerdos de alcance regional, 27 de alcance parcial y 16 acuerdos comerciales con países no miembros²³.

Dichos acuerdos aplican, en su mayoría, a sectores como la industria y la producción de bienes intermedios, un 15 por ciento a materias primas y productos semielaborados de éstas y un porcentaje mínimo a los sectores agrícola y textil, además de que la mayoría se desarrollan en el plano comercial.

Haciendo un balance general, en lo referente a sus objetivos, se puede ver que no se ha logrado el multilateralismo gradual hacia la formación de un Mercado Común Latinoamericano.

Comparando con la ALALC, las diferencias observadas han sido mínimas. La más considerable es que en la ALALC no se permitía la concertación de acuerdos con países no miembros ni con otras áreas de integración, pero existía el mismo sistema de votación, las negociaciones producto por producto, país por país y se permitía al

²³ Vid. Roberto MARTÍNEZ LE CLAINCHE, *La ALALC/ALADI, Jornadas*, El Colegio de México, México, 1984, p. 158.

Grupo Andino el derecho de veto y no se le imponía ninguna obligación especial ²⁴.

El problema de la ALALC y de la ALADI fue el contexto donde se movieron. Los años setenta muestran el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones e indudablemente dan al traste con la ALALC y en los ochenta las políticas contraccionistas, así como el problema de la deuda, anularon la ALADI.

El acuerdo de México con Argentina y Brasil (1985) y en forma individual con Chile (1988 y 1990), aunados a los firmados por México con algunos países centroamericanos y sudamericanos (1995 y 1996) en el contexto del Tratado de Libre Comercio Norteamericano y la formación en 1991 del Mercado Común del Cono Sur, expresan el inicio de una tercera etapa de la integración latinoamericana.

²⁴ Vid. R. MARTÍNEZ LE CLAINCHE, *Op. Cit.*, p. 128-129.

CAPITULO CUATRO

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, EFECTOS Y PERSPECTIVAS PARA MEXICO

4.1 La productividad, la gran asimetría.

Al iniciarse las negociaciones para conformar el Tratado con Estados Unidos y Canadá en el mes de febrero de 1991 en Toronto, principalmente en el ámbito mexicano permeó el problema de la asimetría de aquellos países respecto a México. Asimetría o relación desigual que se manifestaba de manera más aguda en la productividad de México, la cual era de un nivel menor respecto a la de E.U. y Canadá. Lo que los estudiosos del tema planteaban en aquel momento era que ese hecho no nos permitiría aprovechar la integración, aún más, temían la destrucción económica del país y la absorción del mercado nacional por el capital canadiense y de E.U.

Tales aseveraciones se basaban en los siguientes análisis: mientras que en México la inversión que se destina a investigación y desarrollo ha oscilado entre el 0.2 y 0.5 por ciento del Producto Interno Bruto, en Estados Unidos rebasa el 2 por ciento de su PIB.

Estimaciones del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CANACYT) indican que en México la participación privada en el financiamiento de la investigación y el desarrollo cayó del 10 por ciento del total a sólo el 3 por ciento. La mayoría de las empresas nacionales destinan menos de 11 por ciento de sus utilidades a ciencia y tecnología.

A pesar de que México adquiere alrededor del 60 por ciento de su tecnología importada de los E.U., sólo exporta a aquella nación contadas manufacturas que integran cierta intensidad tecnológica, independientemente de los productos agropecuarios y pesqueros. Para

1989 las exportaciones de cierta intensidad tecnológica a Estados Unidos representaban apenas el 38 por ciento del valor total de los 60 productos más importantes, excluyendo al petróleo.

Por otro lado, para 1990 México contaba con alrededor de 13 ingenieros por cada 10 mil habitantes, mientras que Estados Unidos registraba 139 en la misma relación. Según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el número de profesionistas que se dedican a la actividad tecnológica en nuestro país representa la décima parte del que tiene lugar en E.U.

Entre otros datos que se han utilizado para comparar la asimetría entre ambas naciones, aunque es necesario tener en cuenta diversas variables como el tipo de economía, el crecimiento poblacional, el ingreso per cápita, estudios de Somex indican que la ventaja comparativa de México, basada en la mano de obra barata, es decreciente a pesar de que los salarios en la frontera norte, en promedio, son la octava parte de los prevalecientes en Estados Unidos.

Es importante destacar que de acuerdo con estudios sobre la Cuenca del Pacífico, mientras que en E.U. el Producto Nacional Bruto per cápita se calcula en 17 mil 509 dólares, en México es de 408 dólares.

4.2 Los marcos regulatorios de la negociación.

Los tres países participantes en el Tratado de Libre Comercio construyeron una estructura de marcos para regular los diferentes sectores económicos involucrados en el comercio trilateral.

En el caso de la inversión extranjera, el marco regulatorio se estructuró como un mapa accidentado de excepciones y aclaraciones ¹, con obligaciones trilaterales sobre el trato nacional, con

¹ "No comento aquí cada una de estas excepciones, pero es preciso buscar los elementos conceptuales que las guían. El Anexo I contiene la "Lista de México", la "Lista de Canadá" y la "Lista de Estados Unidos". Estas listas contienen excepciones tomadas por las partes a las

trato de nación más favorecida y con requisitos de comportamiento de la inversión extranjera. México, Estados Unidos y Canadá adquirieron obligaciones, al interior del Tratado de Libre Comercio, de cómo manejar la inversión extranjera trilateral, aunque tal regulación, en el caso de cada país, se ubica en un contexto lleno de excepciones y aclaraciones; cada país en ciertos sectores se defiende más explícitamente, de manera adicional, al marco regulatorio formal².

En el caso de México, el trato a la inversión extranjera para los ochenta atraviesa por un fuerte proceso de presión. Para los inversionistas extranjeros en la primera mitad de los ochenta existía incertidumbre e inseguridad generada por la política gubernamental en inversión extranjera, en ese sentido se expresaba Takeo Shinde, representante ejecutivo del Banco de Tokio³. Por otro lado, la Cámara de Comercio Franco – Mexicana señalaba que la legislación mexicana sobre inversión extranjera tendría que ser más flexible⁴. En ese mismo sentido, el presidente del Comité Asesor Internacional del Chase Manhattan Bank señalaba que las restricciones a la inversión extranjera

obligaciones sobre trato nacional (artículo 1102), trato de nación más favorecida (artículo 1103), requisitos de comportamiento (1106) y requisitos de nacionalidad para ejecutivos (artículo 1107). Estas restricciones pueden darse a nivel federal, estatal o municipal (aunque casi todas se refieren a cuestiones de jurisdicción federal) y muchas de ellas se sujetan a un "Calendario de Reducción" para eliminarlas o disminuirlas dentro de un plazo fijado en el texto del mismo anexo I". Vid. Gabriel MARTÍNEZ, *Inversión en el Tratado de Libre Comercio, lo negociado del TLC*, ITAM, México, 1993, p. 52.

² "Sin embargo, algunos patrones son claros. Los países interpusieron excepciones en sectores más regulados de sus economía, principalmente transporte y comunicaciones. También es claro que México obtuvo el mayor número de excepciones, con 56, contra 29 de Canadá y 18 de Estados Unidos". *Ibidem*, p. 53.

³ "Shinde apuntó que existen muchos problemas para que la inversión extranjera venga a este país, ya que los empresarios del exterior observan incertidumbre y hostilidad por parte de México. Así mismo, señaló que a pesar de que México cuenta con un amplio mercado, una base industrial importante y muchas posibilidades de exportación, existe inseguridad debido a la política en inversión extranjera del gobierno mexicano". Vid. *El Sol de México*, México, 18 de julio de 1984, primera plana, sección financiera.

⁴ "La legislación mexicana en materia de inversión extranjera debe ser más flexible para atraer a los inversionistas en aquellas áreas de interés nacional para su desarrollo, aseguró la Cámara de Comercio Franco-Mexicana". Vid. *El Sol de México*, México, 2 de agosto de 1984, primera plana, sección financiera.

eran demasiado severas ⁵.

La presión exterior de esos años rinde frutos; para abril de 1989 la SECOFI anunciaba una serie de precisiones legales, donde no se ampliarían áreas para la inversión foránea al 100 por ciento ⁶. También el secretario de comercio mexicano expresaba que la ley de inversión extranjera no cambiaría, sólo se reglamentaría ⁷. Finalmente, en mayo de 1989 la SECOFI publicaba, en el Diario Oficial de la Federación, el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera ⁸, donde, en el título segundo, capítulo uno, artículo cinco del Reglamento de la Ley, se manifestaba que: los inversionistas extranjeros podrían participar en cualquier proporción en el capital social de las empresas, en el acto de su constitución, para realizar actividades no incluidas en la clasificación, con lo cual no requerían autorización de la SECOFI ⁹; siempre y cuando efectúen inversiones en activos fijos y que los recursos de las inversiones provengan del exterior.

En el artículo seis, del capítulo I, del citado Reglamento, también se señala que no se requerirá autorización de la SECOFI para que los inversionistas extranjeros adquieran, en cualquier proporción, acciones de sociedades establecidas, al igual que en el acto de su constitución siempre y cuando, las actividades de maquila, industrial o comercial a

⁵ "El Chairman del Rockefeller Center señaló que si México quiere tener más inversión extranjera, tendrá que facilitarla". Vid. *El Financiero*, México, 20 de febrero de 1985, p. 19.

⁶ "México no aumentará el número de sectores productivos en los que se permite la inversión extranjera en un 100 por ciento aseguró el subsecretario de industria e inversión extranjera de SECOFI". Vid. *El Financiero*, México, 8 de abril de 1989, p. 21.

⁷ "La Ley de Inversiones Extranjeras en México no cambiará. Empero, será promulgado un "Reglamento a la Inversión Extranjera". A través de él, se busca dar estabilidad, claridad, transparencia y certidumbre a los preceptos que define la propia legislación así lo señaló el Secretario de Comercio y Fomento Industrial. Así mismo manifestó que toda ley tiene un reglamento y la correspondiente a la inversión extranjera carece de él". Vid. *El Economista*, México, 24 de enero de 1989, p. 1.

⁸ Vid. en *Diario Oficial de la Federación*, México, 16 de mayo de 1989, p. 11.

⁹ *Ibidem*, p. 14.

que se dediquen, sean de exportación ¹⁰.

Por su parte, el artículo séptimo del Reglamento propone que los inversionistas extranjeros sí requerirán autorización para la adquisición de acciones o activos fijos cuando se rebase la proporción del 49 por ciento, salvo los casos de los artículos cinco y seis.

Como podemos observar, las propuestas de los artículos cinco y seis, en estricto sentido, señalan que la inversión extranjera no requería de autorización como antaño para invertir al 100 por ciento en México, siempre y cuando los recursos fueran de su propiedad y posibilitaran las exportaciones. Esto expresaba la caída de un obstáculo histórico que la inversión extranjera siempre había atacado.

Sin embargo, en el contexto del período de 1989 – 1994, el trato de la inversión extranjera en México atravesaría por otros dos momentos de reforma, como son: quitar el obstáculo de que, en una coinversión con México, el presidente del consejo de administración no podría ser un extranjero y se creó el marco regulatorio sobre inversión extranjera con su lista de excepciones y aclaraciones en el contexto del TLC.

Los conceptos de trato nacional, nación más favorecida, los requisitos del comportamiento de la inversión extranjera y la lista de excepciones se convierten en los últimos determinantes de la inversión extranjera en México.

Por otro lado, en el caso del sector agropecuario, dominante en los años treinta y gran productor de alimentos, en torno al cual giraba el crecimiento económico de México, se convierte para los años cuarenta en la base sustancial de la industrialización vía sustitución de importaciones.

La industrialización mexicana que inicia en los cuarenta se ve financiada a través de las divisas generadas por el sector agrícola, por

¹⁰ *Ibidem*, p. 15.

lo cual antes de 1965 el sector tenía tasas de crecimiento positivas que hicieron posible consolidar la sustitución de importaciones vía bienes de consumo no duradero. Pero es precisamente para 1965 cuando tal sector desemboca en crisis al llegar a una tasa del -5.0 por ciento. Tal crisis se expresa por el tremendo descenso de la inversión pública y privada hacia el sector, ya que para esos años el peso del sector secundario hacía definir a México como predominantemente industrial y se había convertido en el gran receptor de capital. Esta situación provoca que se acelere la migración hacia los centros urbanos, pero sustancialmente a la Ciudad de México y esa presión va a conformar el crecimiento de la llamada zona metropolitana de la Ciudad de México, que se había formado después de varias décadas de migraciones, resultado de la destrucción de la rama artesanal en los años cuarenta y cincuenta. Aunado a esos procesos, las estructuras de poder en el campo se convierten en un obstáculo para el avance empresarial en el sector agropecuario.

A partir de entonces el sector agropecuario entra en un agudo proceso de descapitalización, provocando que el país se convierta de exportador a importador neto de granos ¹¹.

En la segunda mitad de los años setenta, con la Ley de Fomento Agropecuario, después de los intentos de Plutarco Elías Calles y de Miguel Alemán por privatizar la agricultura mexicana, se daba el tercer intento por privatizar el sector. En diciembre de 1983, al darse las modificaciones en la Ley Federal de la Reforma Agraria, se pretende corporativizar la producción rural ¹². Para 1985 sólo se beneficiaba del crédito el 55 por ciento de la tierra cosechable del país por lo escaso de

¹¹ "En 1960 los alimentos importados representaban el 0.96 por ciento del total de la producción nacional, en 1970 pasa a ser del 5 por ciento y en 1980 alrededor del 25 por ciento." Vid. Diario *Punto*, México, 16 de enero de 1984, p. 3.

¹² "Es decir, incluir a los campesinos como asociados en la empresa capitalista del campo." Vid. Diario *Punto*, México, 9 de enero de 1984, p. 14.

los recursos. Mientras que de cada peso destinado al campo para 1985, únicamente llegaban 30 centavos, pues los otros 70 eran absorbidos por 400 mil burócratas de los organismos oficiales del ramo ¹³. Además la política de precios de garantía frenaba la acumulación de capital.

Para los años noventa la aparición de las reformas del artículo 27 constitucional van a hacer posible que las tierras ejidales puedan venderse, ya no veladamente, como desde hace muchos años, donde pequeños propietarios acumularon tierras, precisamente comprando propiedades ejidales, sino que ahora se daba luz verde para la venta legalizada de los ejidos y su explotación con un sentido empresarial, pues realmente ese era el fondo de las reformas.

La figura jurídica del ejido, al menos oficialmente, obstaculizaba el desarrollo de la economía de mercado en el campo; situación que en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari amplificó la migración a los centros urbanos y hacia los Estados Unidos.

En ese contexto, en la primera mitad de los noventa, se intentó una mayor distribución de crédito al campo y la construcción de infraestructura ¹⁴; con la presencia de Procampo se pretendía el avance del sector agropecuario.

Ya en las negociaciones del TLC los resultados para el sector

¹³ "De cada peso destinado al campo, este año únicamente llegarán 30 centavos, pues el resto se lo comerá un ente agrario cercano a los 400 mil burócratas de los organismos oficiales del ramo.

"Así, de la suma destinada en 1985 para la producción de alimentos, estimada en más de dos billones y medio de pesos, el 70 por ciento será absorbido por empleados de SARH, SRA, Banrural, Conasupo, Fertimex, Anagsa y Pronagra, entre otras, además de 67 empresas paraestatales, fideicomisos, patronatos e instituciones de enseñanza agraria". Vid. *El Financiero*, México, 29 de abril de 1985, p. 26.

¹⁴ "Los objetivos del Programa de Apoyos al Campo 1993 son: procurar un mayor y mejor distribuido acceso al crédito; promover la capacitación, la investigación y la transferencia de tecnología; atender las necesidades de infraestructura del sector rural; modernizar la planta agroindustrial y de procesamiento; multiplicar los canales de comercialización y ampliar los mercados de exportación. En resumen, crear las condiciones necesarias que permitan una situación de competencia menos desventajosa para el campesino mexicano". Vid. Gloria RUBIO. "El Impacto del Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano", en *Lo Negociado del TLC*, ITAM, México, 1993, p. 72.

agropecuario eran los siguientes:

- Garantizar el acceso de las exportaciones de México a Estados Unidos y Canadá.
- Evitar que las normas de comercialización sean una barrera injustificada al comercio agropecuario.
- Promover la sustitución de cultivos tradicionales por productos más rentables para la exportación.
- Establecer plazos de apertura.
- Promover el desarrollo de productos con mayor valor agregado.
- Reducir los costos de producción y de comercialización a partir de la eliminación de aranceles de importación de insumos y de exportación.

Al igual que en el caso del marco regulatorio sobre inversión extranjera del TLC, en el sector agropecuario también se contempla un marco regulatorio trilateral que se compone de apoyos internos, subsidios a la exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y de comercialización, acceso a mercados y salvaguardas.

Este marco regulatorio va a jugar su papel durante el plazo de apertura del sector agropecuario trilateral y, en el caso de México, la desventaja de su sector agropecuario respecto a los de Canadá y Estados Unidos deberá, adicionalmente, ser provisto de los recursos materiales y humanos para enfrentar la competencia, después de los plazos de apertura o de la transición a una competencia frontal.

El caso del sector bancario integrado ¹⁵, en los años setenta y al

¹⁵ El sector bancario integrado lo forman: Banxico, la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo.

inicio de los ochenta, expresa sendos procesos de crisis ¹⁶, sustancialmente a raíz de las etapas devaluatorias de 1976 y 1982 ¹⁷. La banca de desarrollo en los años setenta alcanza su madurez institucional y operativa en un plano de cambios financieros, como la transformación de la banca especializada en banca múltiple, la creación de un mercado fundamental como el de deuda pública y las reformas al mercado de valores.

La presencia de la banca múltiple, al generar mayor intermediación financiera vía banca comercial, sienta las bases tanto para liberar el control de las tasas de interés en 1974 ¹⁸, como para la ulterior transformación de la banca de desarrollo en bancos de segundo piso en los ochenta, expresando extensiva e intensivamente sus funciones financiero – crediticias y preparándose ya desde ahí para la complementariedad con la banca de desarrollo.

La formación de un mercado de deuda pública incentiva un mercado financiero más completo, lo que ayudó a la liberación

¹⁶ "La primera crisis de la banca de desarrollo que coincidió con la crisis de la mayoría de los mecanismos e ideas del desarrollo, ocurrió durante los años setenta y principios de los ochenta. Todos los elementos de inestabilidad financiera prevalecientes en ese período tuvieron un impacto negativo sobre estas instituciones". Vid. Francisco DÁVILA SUÁREZ, "Redefiniendo a la Banca de Desarrollo para el Siglo XXI", en *El Mercado de Valores*, Número 1, México, 1996, p. 46.

¹⁷ "En efecto, dado que estos bancos habían obtenido préstamos del exterior, pero habían canalizado dichos recursos en moneda nacional, asumieron riesgos cambiarios. Las devaluaciones en consecuencia provocaron un caos financiero. Por otra parte, el incremento en la inflación aumentó substancialmente los subsidios financieros, ya que algunos préstamos habían sido concedidos a tasas de interés fijas bajo un ambiente más estable. Estas circunstancias adversas requirieron del apoyo financiero gubernamental". *Ibidem*, p. 47.

¹⁸ "A principios de los años setenta, las tasas activas y pasivas se encontraban bajo control y todas las instituciones financieras, principalmente los bancos especializados, se ajustaban a reglas rígidas en el otorgamiento del crédito. Cada actividad crediticia poseía una tasa de interés máxima, por lo que el sistema de crédito generaba distorsiones económicas e ineficiencias. Las tasas del sistema de crédito regulado dejaron de aplicarse de 1974, cuando las correspondientes a los depósitos empezaron a incrementarse en concordancia con la inflación. Las altas tasas y la necesidad de condiciones flexibles generaron la necesidad de una tasa de interés representativa del mercado, la cual fue calculada como un promedio ponderado de las tasas de depósito (CPP)". Vid. Guillermo BARNÉS, "Modernización del Sistema Financiero Mexicano, la Modernización Bancaria y Financiera", *Revista de Administración Pública*, INAP, Número 81, México, 1992, p. 16.

bancaria, obligando al sector público a abordar un plano de financiamiento distinto como lo son las operaciones de mercado abierto. Ello implicó que se liberaran recursos tanto de la banca múltiple como de la banca de desarrollo, que sólo el período de 1983 a 1988 volvió a . Es decir, con todo y operaciones de mercado abierto en dicho intervalo, con un encaje legal del 90 por ciento y un 50 por ciento de inducción de activos financieros por el financiamiento interno de Banxico ¹⁹, el sector público mexicano vuelve a absorber los recursos financieros del sector bancario integrado, ante un contexto macroeconómico en total desequilibrio. Finalmente con la ley del mercado de valores de 1975 y la aparición de los CETES en 1978, se crean condiciones para el desarrollo de las casas de bolsa, del mercado de dinero y del mercado de capitales. Esto provoca efectos favorables para el fondeo de la banca de desarrollo hacia los ochenta, sobre todo en su parte de captación vía bonos de desarrollo.

Las reformas que se hicieron a la ley de valores en 1975 sirvieron de base para el desarrollo de las casas de bolsa ²⁰, ya que después de la nacionalización bancaria aquellas alcanzan un boom extraordinario. Las casas de bolsa alcanzan tal desarrollo, tanto por los nuevos instrumentos financieros de captación y financiamiento que manejaron, como por la flexibilidad para fijar sus tasas de interés, e indirectamente, por la abundante distribución de los recursos financieros del sector bancario integrado al sector público ²¹ y por el errático entorno

¹⁹ "La creación de dinero por lo regular tiene 3 formas: El enfoque del balance, la compensación de cheques y la expansión múltiple de la oferta monetaria." Vid. Jovanovich BRACE, *Op. Cit.*, p. 203.

²⁰ "La Ley del Mercado de Valores introdujo dos importantes cambios para el sistema financiero mexicano. Primero, se actualizó la estructura del Mercado de Valores y de los intermediarios bursátiles. Segundo, se creó una estructura institucional para las casas de bolsa, se les fijaron requerimientos mínimos de capital y se les sujetó a una regulación formal. Dicha ley implicó un progreso importante para el sistema financiero y fue decisiva en la creación de un mercado de capitales en México". Vid. G. BARNÉS, *Op. Cit.*, p. 15.

²¹ " Durante 1984 el sistema bancario consolidado otorgó financiamiento por un total de 5

macroeconómico de esos años.

El desplome del PIB, el disparo del déficit financiero, de la oferta monetaria y de los precios, requería de un sistema financiero capaz de manejar el contexto de desequilibrio para efectos de captación y financiamiento de instrumentos líquidos y de corto plazo. Sin embargo, dado que la estructura de la banca múltiple sólo contaba con los depósitos a plazo y cuenta de cheques tradicional, no lo podía hacer.

A partir de 1985 la banca múltiple genera nuevos instrumentos ²², pero la determinación de sus tasas de interés lo sigue haciendo sin mucha libertad, lo que la sigue poniendo en desventaja. Por ello es que las casas de bolsa al contar con captación y financiamiento de recursos, con instrumentos líquidos y de corto plazo y con tasas de interés flexibles, desarrollan el llamado mercado paralelo de dinero o la banca paralela.

La idea de financiar el déficit del sector público, aumentando el encaje legal en forma desproporcionada y el porcentaje de la inducción de activos financieros, no era inflacionario ²³; esto condujo al sector público mexicano a absorber un porcentaje elevado del ahorro interno, convirtiéndose en un factor sustancial por el lado del financiamiento para el desarrollo de la banca paralela o el crecimiento de las casas de bolsa.

billones 207 mil millones de pesos, de los cuales el sector público absorbió 3 billones 31 mil millones de pesos y el resto fue canalizado al sector privado". Vid. *El Sol de México*, Sección en los Negocios, Primera Página, México, Abril de 1985.

²² "A partir de 1985, la banca múltiple realizó un esfuerzo para modernizar su operación generando nuevos instrumentos. Entre ellos destacan: las aceptaciones bancarias, con las que otorgaron financiamientos en condiciones de restricción crediticia en la banca; las mesas de dinero, que posibilitaron inversiones de corto plazo y alto rendimiento; y la cuenta maestra, mecanismo que reúne en una sola cuenta integral diversas operaciones, tales como la tarjeta de crédito-inversión, cuenta de cheques, depósitos a plazo, o bien acceso a fondos de inversión del mercado de dinero o capital". *Ibidem*, p. 78.

²³ "Desde esta perspectiva y considerando, como lo hacen los monetaristas, que el dinero es un simple medio de cambio, la utilización de una fracción del ahorro interno para financiar el déficit presupuestal (sin recurrir a la emisión de moneda del banco central) no provoca presiones inflacionarias". Vid. Alejandro DÁVILA, *"La Inflación en México, un Enfoque*

Ya nacionalizada la banca en 1982, el sistema financiero mexicano, como requisito básico, necesitaba que no se acotaran los espacios de competencia, por ello la relación entre banca múltiple estatizada y banca de desarrollo en los espacios de crédito, exigían una relación no excluyente ²⁴, la cual pudo expresarse hasta fines de los ochenta con la transformación de la banca de desarrollo en banca de segundo piso.

La banca de fomento en los ochenta ve menguados sus recursos por el financiamiento al gobierno mexicano. Un ejemplo de ello lo tenemos en 1984 cuando la banca de desarrollo otorgó el 87 por ciento de sus recursos al sector público y el 13 por ciento al sector privado; mientras, la banca comercial dio el 39 por ciento de sus recursos al sector público y el 61 por ciento a la iniciativa privada. Sin embargo, el Banco de México dio el 96 por ciento al sector público y el 4 restante al privado ²⁵.

La banca de fomento en los ochenta, aparte de moverse en un plano de absorción financiera como el descrito, se mueve en un contexto de caída del ahorro, elevación del costo porcentual promedio y desplome del crédito bancario.

La presencia del cambio estructural de la banca de desarrollo

Heterodoxo. Austeridad y Reconversión, p. 67.

²⁴ "El esquema que se implantó para el funcionamiento de la banca comercial estatizada exigió que la asignación de funciones entre intermediarios no contrarrestara el grado de competencia que era necesario encontrar en el aparato nacional de crédito. No se podía propiciar el mejor funcionamiento del mercado, si los bancos comerciales quedaban sometidos a la fuerza monopolística de una serie de bancos de desarrollo que controlaran o "coordinaran" las operaciones pertenecientes al sector de especialidad de cada uno de ellos. Cuando la banca de fomento opera en el primer piso, existe considerable riesgo de conflicto de intereses entre sus funciones y las que realiza la banca comercial. El tipo de transacciones directas que se han de realizar con los usuarios finales del crédito debe acotarse lo mejor posible, con objeto de evitar que sean una fuerza central o determinante que equivalga a operar un monopolio en el mercado financiero de un sector o rama de actividad. La tendencia a "ganarle" negocios a la banca comercial (en lugar de inducirla) se observó claramente en el periodo 1982-1988." Vid. Marín GARZA MAYDON, *La Banca de Fomento en México*, FCE, México, 1994, p. 28-29.

²⁵ Vid. *El Financiero*, México, 22 de febrero de 1985, p. 9.

en el período de 1985 a 1988 se expresa en un contexto macroeconómico errático, en un plano financiero de cambios y en la desarticulación de los tres componentes del sistema financiero – bancario: la captación, el financiamiento y el costo del dinero. Mismos que para el inicio de los noventa son revertidos positivamente, es decir, la captación crece, el financiamiento se incrementa y el costo del dinero, sobre todo el costo porcentual promedio, disminuye considerablemente y en ese contexto favorable se inician las negociaciones para el sector financiero al interior del TLC.

Uno de los puntos que siempre se le han criticado al sistema financiero mexicano son sus altos márgenes de intermediación ²⁶ y sus altos costos de operación con respecto al estándar internacional, que en el contexto de la globalización y del TLC resultan desventajosos. En ese sentido todos los sectores de la economía mexicana poseen desventajas y para ello se creó el marco regulatorio en el documento final del TLC.

En la medida en que los servicios financieros son considerados como sector estratégico, el marco regulatorio queda para México de la siguiente manera: todos los sectores de intermediación financiera, excepto el SAR, quedan con apertura trilateral; la apertura será gradual dependiendo del tipo de intermediario financiero, es decir, si es banco, casa de bolsa etcétera; las instituciones extranjeras sólo podrán prestar el servicio financiero al interior de México y no desde fuera hacia México, a esto se le conoce como transacciones transfronterizas; México queda en libertad de sostener la integridad de sus instituciones financieras; la estabilidad del sistema financiero queda como responsabilidad del país receptor.

²⁶ "Una de las características sobresalientes del Sistema Financiero Mexicano, es la presencia de altos márgenes de intermediación, sobre todo en operaciones al menudeo", Vid. J. GAVITO, "Los efectos del TLC sobre las entidades financieras", *Op. Cit.*, p. 212.

4.3 Los efectos trilaterales de 1994.

Para 1993 las exportaciones mexicanas crecieron 20 por ciento con respecto a 1992 y para 1994 el aumento fue de 17 por ciento ²⁷ con respecto a 1993. Las ventas mexicanas a E.U. son casi el 8 por ciento del total de las importaciones de aquella nación ²⁸.

En el primer año del Tratado de Libre Comercio el intercambio comercial entre México y Estados Unidos ascendió a 100 mil millones de dólares ²⁹.

El TLC ha permitido duplicar el comercio México – E.U. y en 1996 es el tercer socio mercantil de la Unión Americana. Las exportaciones de México a Estados Unidos superan los 40 mil millones de dólares, monto que duplica al registrado antes del TLC. Sin embargo, la ampliación de las ventas hacia más sectores y productos no se ha expresado; a 3 años de iniciado el TLC se mantiene el mismo universo de exportación.

El elevado volumen de importaciones sigue afectando las cadenas productivas, sobre todo del sector industrial. En el caso de los marcos regulatorios, algunos no han sido tomados en cuenta por la conducta unilateral de E.U., al grado de que México ha regresado en algunos casos al mecanismo multilateral que heredó la Organización Mundial de Comercio (OMC) ³⁰.

El mayor dinamismo de las exportaciones mexicanas se concentra en sectores como el textil y de prendas de vestir, vehículos de motor y autopartes, televisores y otros electrodomésticos (véase el anexo, cuadro 1).

²⁷ Vid. *El Financiero*, México, 23 de septiembre de 1996, p. 58.

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ "El presidente de la Cámara Hispana de Comercio en EU expresó que el intercambio comercial con México alcanzó los 100 mil millones de dólares en el primer año de operación del tratado trilateral, por lo que representa la cifra más alta de toda la historia de los dos países". Vid. *El Financiero*, México, 4 de enero de 1995, p. 19.

En efecto, es en cuatro sectores del comercio exterior mexicano donde se concentra la exportación. El problema que se detecta es que esos sectores son también dinámicos en la actividad maquiladora (véase el anexo, cuadro 2). De lo anterior se puede deducir que un buen volumen de esas exportaciones totales de México realmente son de las maquiladoras (véase el anexo, cuadro 3 y gráfica 1).

En ese sentido las exportaciones de las maquiladoras participan en el rubro de textiles con un 58 por ciento, en otros transportes con un 13 por ciento, en maquinaria y equipo con un 46 por ciento y finalmente en material eléctrico y electrónico con un 84.3 por ciento. La incesante participación de las maquiladoras en los rubros textiles, maquinaria y equipo y material eléctrico, en la exportación total, son los que provocan que, en términos globales de los rubros, las maquiladoras participen con un 52 por ciento, esto expresa la tendencia de una fuerte participación de las maquiladoras. Asunto que enmarca al TLC y que tiene que ser revertido.

Por el lado de las importaciones manufactureras en el contexto del TLC, sus sectores más dinámicos son los mismos que para las exportaciones; sólo que la participación global de las importaciones de las maquiladoras, en las importaciones totales manufactureras, son muy elevadas (ver el anexo, cuadro 4, gráficas 2 y 3).

El 50 por ciento de las importaciones manufactureras totales de México, en sus sectores más dinámicos, son realizadas por las maquiladoras, según se deduce del cuadro cuatro. En esa medida, tanto del lado de las exportaciones como de las importaciones, México requiere, en el contexto del TLC, amplificar su participación porcentual del lado de las exportaciones y cuidar sus importaciones. Teniendo en cuenta que la diversificación de sus mercados de exportación es una

³⁰ Vid. *El Financiero*, México, 19 de octubre de 1996.

estrategia sustancial para revertir sanamente la acción de las maquiladoras.

Por el lado del déficit en cuenta corriente, éste se ha comportado, a partir de 1994 y hasta 1996, a la baja, en la medida en que este déficit recibe el impacto normal de toda política postdevaluatoria, que reduce las importaciones e incrementa las exportaciones. El gran déficit en cuenta corriente para 1994 del orden de 29 662 millones de dólares ³¹ se desploma hasta agosto de 1996 a un superávit de 537 millones de dólares (ver el anexo, cuadro 5).

En el caso del saldo de la balanza comercial, el cual fue deficitario en 1994, para 1995 y 1996 se vuelve superavitario en la medida también de la política postdevaluatoria ³² (ver el anexo, cuadro 6).

En ese sentido, en los tres años de funcionamiento del TLC se manifiesta que los marcos regulatorios de las relaciones comerciales trilaterales, en un porcentaje importante, no han sido tomados en cuenta, sobre todo por Estados Unidos. El comercio intrazonal o trilateral se ha incrementado sustancialmente; la estructura del comercio exterior de México, tanto para exportación como para importación, se ha concentrado en cinco sectores que acentúan el proceso de oligopolización de la economía mexicana, con lo cual sólo se han visto beneficiados los inversionistas norteamericanos.

4.4 Las relaciones económicas de México en el TLC.

La economía mexicana partía, en 1983, de un sector exportador totalmente petrolizado (véase el anexo, cuadro 7, gráficas 4 y 5).

En efecto, las exportaciones petroleras para 1983 tenían una

³¹ Vid. *Indicadores del Sector Externo*, Banxico, enero - agosto de 1996, p. 8.

³² *Ibidem*, p. 9.

participación porcentual de 71.8 por ciento. Ésta, conforme avanzan los ochenta, tiende a disminuir para llegar a 1986 con una participación de 39.3 por ciento y para 1988, en las exportaciones totales, bajaba a un 32.5 por ciento.

En el caso de las exportaciones no petroleras, para 1983, su participación porcentual era de 28.2 por ciento, teniendo una tendencia ascendente, para llegar a 1986 a una participación del 60.7 por ciento y para 1988 se sitúa en 67.5 por ciento.

Al interior de las exportaciones no petroleras, el sector agropecuario tenía para 1983 una participación de 5.3 por ciento, para 1986 se llegaba a un 13.1 por ciento y para 1988 se establecía en un 8.1 por ciento. Mientras que la minería en 1983 partía de una participación porcentual del 2.4 por ciento, desemboca en 1988 en 3.2 por ciento. Finalmente, el sector manufacturero para 1983 parte de una participación del 20.5 por ciento, en 1986 llega a un 44.4 por ciento y para 1988 desembocaba en un 56.2 por ciento.

En el período que comprende de 1976 a 1982 las exportaciones manufactureras crecieron 64 por ciento³³. Mientras que de 1982 a 1988 las mismas crecieron más de 300 por ciento³⁴. Desde luego en ese período, al que podríamos llamar de despetrolización del comercio exterior mexicano, coinciden factores como la crisis petrolera de 1986 (véase anexo, gráfica 6), la contracción del mercado interno, la subvaluación del tipo de cambio, el crecimiento de la economía estadounidense y el correspondiente incremento del déficit de la balanza comercial.

En ese tremendo auge exportador de las manufacturas, los productos más dinámicos fueron: camarón congelado, cerveza, fibras

³³ Vid. *El Financiero*, México, 1 de junio de 1989, p. 42.

³⁴ *idem*.

sintéticas, productos de papel, sustancias químicas, vidrio y cristal, hierro y acero, plata en barras, máquinas registradoras y automóviles, motores y partes.

En el intervalo de 1982 a 1987 las importaciones se mantuvieron por abajo de las exportaciones. El problema se acentúa en 1988 y comienzan a aparecer con fuerza los déficits en cuenta corriente y en la balanza comercial. De cada 3 dólares recibidos por exportación manufacturera uno se destinaba para importar insumos temporales ³⁵. México redujo en 6 años 80 por ciento de sus aranceles de importación, lo que también coadyuvó al crecimiento de las importaciones ³⁶.

La balanza en cuenta corriente a partir de 1983 había tenido un superávit por el boom de la industria manufacturera, con excepción de 1986; para 1988 y 1989 el déficit en cuenta corriente se hacía presente. Mismo que en la primera mitad de los noventa se mantiene de manera creciente (véase el anexo, gráfica 7).

En el caso de la balanza comercial, partiendo de 1983, se expresa un superávit, aunque para fines de los ochenta se transforma en déficit (véase el anexo, gráfica 8). Al inicio de los noventa y hasta 1994 se acentúa el déficit de la balanza comercial.

En el caso de los Estados Unidos, los años ochenta fueron de grandes déficits en la cuenta corriente (véase anexo, gráfica 9) y en la

³⁵ " Uno de cada tres dólares que se generan por las exportaciones manufactureras no ingresa efectivamente al país, ya que se destina a la importación de insumos temporales indico la Canacintra. Agregó que si bien las importaciones temporales han contribuido al incremento de las exportaciones, también constituyen un mecanismo que propicia la sustitución de insumos domésticos por materias primas de origen extranjero, lo que impide la integración de cadenas productivas y alimenta además la reducción del valor agregado de origen nacional en la composición de nuestras mercancías de exportación". Vid. *El Financiero*, México, 11 de julio de 1988, p. 28.

³⁶ "Con la apertura comercial, en los últimos seis años se redujeron hasta en 80 por ciento los aranceles de importación, dijo el presidente de la Asociación Nacional de Importación y Exportación. También señaló que desde el primero de agosto el 97.2 por ciento de los rubros de importación fueron liberados del impuesto general de importación y del permiso previo, y solamente 324 artículos de importación se encuentran controlados". Vid. *Novedades*, México, 30 de septiembre de 1988, p. 3 de la B1.

balanza comercial. Déficit que generaron el acentuamiento del proteccionismo norteamericano.

Para los noventa dichos déficits disminuyen considerablemente volviéndose más manejables.

En el caso de Canadá, en los ochenta, aunque en niveles menores, también se presentan los déficits en cuenta corriente y en su balanza comercial (véase el anexo, cuadro 8 y 9).

Para los noventa los déficits canadienses se sostienen, aunque en niveles menores.

A partir de los ochenta Estados Unidos y Canadá se mueven en un contexto de déficits; en el caso de México es un ámbito combinado, en la misma década hay superávit y para los noventa, déficit. En ese sentido el TLC se presenta como una necesidad para consolidar el espacio más inmediato de comercio.

El arancel promedio ponderado entre Canadá y México para fines de los ochenta fue de 5.7 por ciento; y de ellos con respecto a Estados Unidos es mayor, pues dicho arancel es de 4.7 por ciento. Ello implica que para Canadá el nivel arancelario está nivelado. Estas bondades no las tiene la Cuenca del Pacífico, sobre todo por el manejo tan desproporcionado de los aranceles promedio de algunos de sus miembros, como Australia y Nueva Zelanda, ya que estos son de 10.5 y 18 por ciento respectivamente ³⁷.

Para la década de los ochenta México efectuaba el 70 por ciento de su comercio con Estados Unidos. México es el tercer mercado más importante para las exportaciones norteamericanas, el quinto exportador a E.U. y el cuarto socio comercial de la Unión Americana. Por el lado norteamericano, ellos son el mercado externo más importante para México y la principal fuente de importaciones. Las

³⁷ Vid. *Novedades*. Sección Financiera, México, 13 de febrero de 1989, p.1.

exportaciones manufactureras han aumentado fuertemente, sobre todo en el sector automotriz, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, productos petroleros y químicos, ello ha conducido a México a ser el sexto socio comercial de E.U. en el ramo manufacturero.

Desde luego que México a fines de los ochenta no intentaba concentrar todo su comercio exterior con E.U., ya que los principales productos de importación están limitados por cuotas anuales, requisitos sanitarios e impuestos compensatorios.

La política comercial externa mexicana antes del TLC se distingue por despetrolizar el comercio exterior mexicano y transitar por una sustitución de exportaciones, que hicieron muy dinámico al sector manufacturero, pero también comienza a operar en él un fuerte proceso de concentración, puesto que sólo diez sectores fueron los más dinámicos. Dicha concentración en el contexto del TLC se acentúa al reducirse la dinámica del sector manufacturero a sólo cuatro sectores y dónde la mitad de las exportaciones de esos sectores corresponden a las maquiladoras.

Por otro lado, la presencia de los déficits en la cuenta corriente y en la balanza comercial, a partir de los noventa, demuestra que el fenómeno dinámico de importar para exportar se adhiere a la economía mexicana haciéndola llegar a un gigantesco déficit en cuenta corriente a fines de 1994 (véase el anexo, gráfica 10).

La presencia de la crisis financiera, a fines de 1994 en la economía mexicana, generada por un peso sobrevaluado, la desconfianza, dada la pugna política por el poder y grandes montos de deuda concentrados para su vencimiento en el corto plazo, conllevaron a ataques especulativos que fueron percibidos por los inversionistas institucionales como graves y se tuvo que liberar el tipo de cambio a las fuerzas del mercado. Fue una crisis financiera de gran

magnitud que se acentuó al manejar una política de no contención de la devaluación tradicional postdevaluatoria.

En el contexto de esa crisis financiera, a partir de 1995 el comercio exterior mexicano regresa a figuras ya conocidas: disminución de las importaciones, aumento de las exportaciones y aparición de superávits en cuenta corriente y comercial. En ese sentido, se espera la repetición del ciclo que se inicia con el fenómeno de importar para exportar y la aparición de sus déficits.

Lo anterior nos lleva a cuestionarnos qué política comercial externa se debe seguir, cuando acaso el problema radica en el tipo de política comercial; quizá sea suficiente pensar en una mayor diversificación del comercio exterior y que esta diversificación del comercio exterior siempre será una estrategia efectiva, pero el cambio tendrá que ser interno: se tiene que aumentar la participación de las exportaciones de los connacionales en las exportaciones totales, en relación a las maquiladoras; que esas exportaciones cada vez tengan el mayor valor agregado posible, conduciéndonos a un lugar sustancial y la masificación tecnológica o la creación de la investigación tecnológica como rama de actividad económica, como una rama más donde entren y salgan capitales.

Es necesario superar el atraso en investigación tecnológica que tiene su explicación más reciente en la estructura productiva adoptada por México a principios de los ochenta con el proceso de crecimiento por sustitución de importaciones, el cual priorizó la producción de bienes de consumo final y no creó las condiciones propicias para el desarrollo de la industria de bienes de capital y de productos de mayor complejidad tecnológica. Este proceso de crecimiento económico no se acompañó de un incremento en la capacidad innovadora endógena.

En el periodo señalado, con la aprobación del Estado, las empresas privadas se dedicaron a importar bienes de capital e insumos, desviando dicha demanda hacia el exterior, con ello se desalentó la producción nacional de esos bienes y originó un círculo vicioso en el que se frenó la producción tecnológica.

Debe señalarse que la sola presencia de los sectores tecnológicos no garantizarían por sí solos la generación tecnológica endógena, aunque los mismos son una condición necesaria. Dichos sectores requieren la existencia de departamentos de investigación en las empresas o agentes calificados que puedan explicitar requerimientos tecnológicos para aprovechar esa investigación y los descubrimientos desarrollados en la empresa o industria.

A mediados de la presente década se comienzan a instrumentar programas en los que se analiza esa problemática. Desde la óptica oficial se considera que la industria manufacturera, bajo los efectos de la liberalización, ya se había ganado cierta madurez y por tanto se podía transitar hacia una "desustitución" de importaciones de manufacturas o una sustitución eficiente o racional de importaciones. En mayo de 1995 se presenta el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior con el cual el gobierno federal reconoce los problemas arriba señalados, planteando, entre otras cosas, la reconstrucción de las cadenas productivas en el entorno de apertura a la competencia externa; se plantea también que el esfuerzo exportador sostenido difícilmente puede provenir de un solo núcleo reducido de empresas altamente competitivas, requiriendo ser complementado con la sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno³⁸.

En el programa se expone la necesidad de un desarrollo

³⁸ Vid. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, SECOFI, México, 1995, p. 4 y 27.

tecnológico con interacción constante de las actividades de investigación y desarrollo con las empresas, universidades, entidades gubernamentales y un sistema educativo afín con los objetivos señalados.

Lo anterior es sumamente necesario ante la diferencia abismal entre los tres países que conforman el área del TLC y los gastos que destinan cada uno en investigación y desarrollo. Cabe destacar que para 1988 Estados Unidos y Canadá destinaban el equivalente al 2.8 y 3.1 por ciento del PIB, respectivamente, en dicho rubro; mientras que México sólo destinó el 0.3 por ciento en 1991 ³⁹.

Lo ilustrado por estas cifras muestra la enorme diferencia entre las economías de México y sus dos socios comerciales. Ello da pie a reflexionar sobre el largo camino que se debe recorrer para reducir la enorme brecha existente.

Tomando en cuenta lo anterior y en la medida en que los marcos regulatorios del TLC sean usados y capaces de resolver las controversias naturales, éste se podrá complementar en forma eficiente con la implantación y el desarrollo de la rama de investigación tecnológica como elemento de la economía que pueda ayudar a resolver la problemática que enfrenta nuestro país.

³⁹ Vid. Alfredo SALOMÓN, "El perfil importador de México: una mirada retrospectiva", en *Comercio Exterior*, México, septiembre de 1997, pp. 715 – 719.

CONCLUSIONES

A pocos años de iniciado, el TLC ha influido en el comportamiento de la economía de México y contribuyó en lo inmediato al desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Si bien es cierto, las exportaciones se han incrementado; éstas pronto han sido alcanzadas por las importaciones, redundando en un circuito de crecimiento, déficit en cuenta corriente y devaluación.

El Tratado de Libre Comercio acentuó la concentración de los sectores exportadores al interior del sector manufacturero, ya que a pesar de la desregulación y la apertura de la economía, con la firma del TLC, la mayoría de las empresas no han podido convertirse en exportadoras, por lo que estas son pocas (sólo unas setecientas empresas del sector industrial).

El TLC es rescatable en la medida en que se presione a la utilización de los marcos regulatorios. Las acciones unilaterales de los Estados Unidos, por encima de una negociación, son negativas; por ello México no debe reducir su política comercial externa a una necesaria diversificación, sino también del lado tecnológico se debe avanzar, se tiene que hacer el esfuerzo por crear la rama de investigación tecnológica que revierta cíclicamente los déficits de la cuenta corriente de la balanza comercial y de la cuenta de capital. Para ello se requiere de una enorme inversión y el involucramiento de los distintos actores económicos que luchen por este objetivo común y reduzcan la enorme brecha tecnológica entre México y sus dos socios comerciales.

La repetición cíclica de los déficits mencionados siempre se harán presentes en tanto no se posea el potencial tecnológico para revertirlos.

En 1997 se presentan superávits en el comercio exterior pero son

producto de la devaluación de diciembre de 1994. En la medida en que avance el fenómeno de importar para exportar volverán los déficits, por ello la masificación de la tecnología se hace necesaria.

Se debe insistir en que esta será la única opción para romper con el círculo vicioso de tales déficits y se pueda lograr que el sector externo mexicano se encauce hacia su crecimiento óptimo.

En este sentido los beneficios del TLC son únicamente potenciales. La participación de México en una zona norteamericana de libre comercio ofrece tanto oportunidades como riesgos, mismos que se traducirán en éxito para México dependiendo de la capacidad de los agentes económicos así como de las instituciones sociales y políticas para entender el nuevo entorno y adaptarse a las condiciones que se están presentando.

CUADRO I
 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS
 EXPORTACIONES DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DEL TLC
 Millones de Dólares
 enero - agosto 1995 y 1996

CONCEPTO	1995	%	1996	%
Industria manufacturera	42 895	100	51 611	100
Alimentos, bebidas y tabaco	1 606	4.4	1 893	4.0
Textiles y prendas de vestir	3 162	7.4	4 035	8.0
Industria de la madera	392	1.0	550	1.0
Papel e imprenta	579	1.0	534	1.0
Derivados del petróleo	454	1.0	377	0.0
Petroquímica	244	1.0	183	0.0
Química	2 633	6.0	2 697	5.2
Productos plásticos	4	0.01	5	0.0
Minerales no metálicos	917	2.1	1 100	2.1
Siderurgia	2 006	5.0	1 987	4.4
Minerometalurgia				
Productos metálicos, maq. y equipo				
a) Para la agricultura	110	0.3	106	0.0
b) Para los ferrocarriles	21	0.05	23	0.0
c) Para otros transp. y comunic.	9 577	22.3	12 812	25.0
d) Maquinaria y equipo	4 638	11.0	6 016	12.0
e) Equipo profesional y científico	482	1.1	638	1.2
f) Aparatos eléctricos y electrónicos	12 924	30.1	15 353	30.0
g) Aparatos de fotografía	311	1.0	346	0.0
Otras industrias	846	2.0	894	2.0
Otros	108	0.3	155	0.0

Fuente: Indicadores del Sector Externo, enero - agosto 1996, Banxico, p. 14 - 20

CUADRO 2
 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA
 EXPORTACIÓN DE LAS MAQUILADORAS
 Millones de Dólares
 enero - agosto 1995 y 1996

CONCEPTO	1995	%	1996	%
Industria manufacturera	19 907	100	23 257	100
Alimentos, bebidas y tabaco	171	1.0	173	1.0
Textiles y prendas de vestir	1 844	9.3	2 337	10.1
Industria de la madera	203	1.0	250	1.1
Papel e imprenta	236	1.2	262	1.1
Derivados del petróleo	0		0	
Petroquímica	0		0	
Química	215	1.0	240	1.0
Productos plásticos	553	3.0	529	2.3
Minerales no metálicos	248	1.3	278	1.2
Siderurgia	213	1.0	305	1.3
Minerometalurgia	50	0.0	81	0.4
Productos metálicos, maq. y equipo				
a) Para la agricultura	80	0.0	77	0.3
b) Para los ferrocarriles	0		0	
c) Para otros transp. y comunic.	1 593	8.0	1 665	7.2
d) Maquinaria y equipo	2 118	11.0	2 751	11.8
e) Equipo profesional y científico	451	2.3	595	2.6
f) Equipo eléctrico y electrónico	11 205	56.3	12 936	56.0
g) Aparatos de fotografía	77	0.0	63	0.3
Otras industrias	672	3.4	708	3.0
Otros	5	0.0	8	0.0

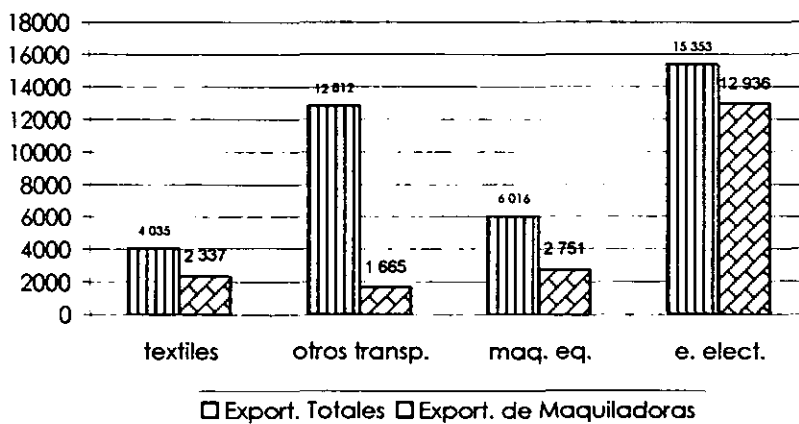
Fuente: Indicadores del Sector Externo, enero - agosto, 1996, Banxico, p. 62.

CUADRO 3
CIFRAS ABSOLUTAS DE PARTICIPACIÓN DE LAS
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LAS MAQUILADORAS
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE MANUFACTURAS DE MÉXICO
 Millones de Dólares
 enero - agosto 1996

CONCEPTO	TEXTILES	OTROS TRANSP.	MAQ. EQ.	E. ELEC.
Exportación total	4 035	12 812	6 016	15 353
Exportación de las maquiladoras	2 337	1 665	2 751	12 936

Fuente: Indicadores del Sector Externo, enero - agosto, 1996, Banxico, p. 62

GRÁFICA 1
 CIFRAS ABSOLUTAS DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORT. DE
 MANUFAC. DE LAS MAQUILADORAS EN LAS EXPORT. TOT. DE
 MANUFAC. DE MÉXICO (MILLONES DE DOLARES)
 ENERO - AGOSTO 1996



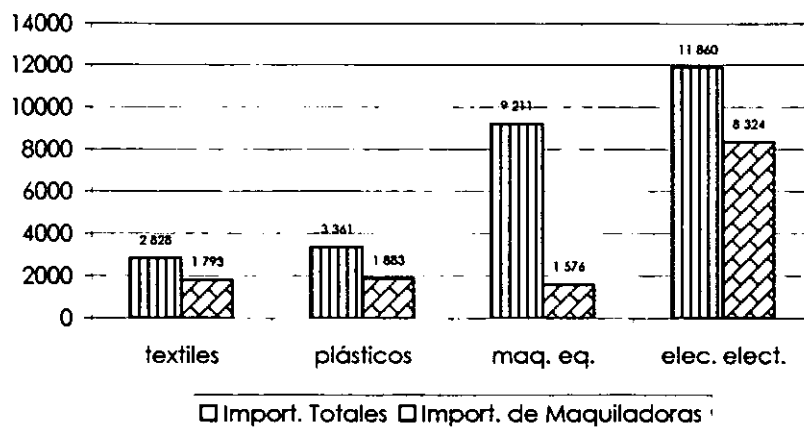
Fuente: Indicadores del Sector Externo Mexicano, ene - ago, 1996. Banxico.

CUADRO 4
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS
IMPORTACIONES MANUFACTURERAS
DE LAS MAQUILADORAS EN
LAS IMPORTACIONES TOTALES
MANUFACTURERAS DE MÉXICO
 Millones de Dólares
 enero – agosto 1996

CONCEPTO	TEXTILES	PLÁSTICOS	MAQ. EQ.	ELEC. ELECT.
Importación total	2 828	3 361	9 211	11 860
Importación de maquiladoras	1 793	1 883	1 576	8 324
Participación porcentual	63.4 %	56.0 %	17.1 %	70.2 %

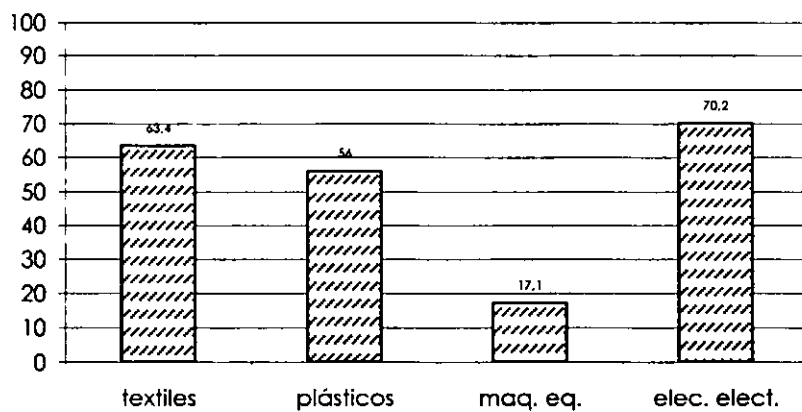
Fuente: Indicadores del Sector Externo, enero - agosto, 1996, Banxico, p. 64.

GRÁFICA 2
 PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES
 MANUFACTURERAS DE LAS MAQUILADORAS EN LAS
 IMPORTACIONES TOTALES MANUFACTURERAS DE MEXICO
 (MILLONES DE DOLARES) ENERO - AGOSTO 1996



Fuente: Indicadores del Sector Externo Mexicano, ene - ago, 1996, Banxico.

GRÁFICA 3
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORT. MANUFACT.
DE LAS MAQUILADORAS EN LAS IMPORT. TOT. MANUFACT.
DE MÉXICO
ENERO - AGOSTO 1996



Fuente: Indicadores del Sector Externo Mexicano, ene - ago, 1996, Banxico.

CUADRO 5
BALANZA DE PAGOS
Millones de Dólares
1990 - 1996

CONCEPTO	1990	1993	1994	1995	1996
<i>Cuenta corriente</i>	-7 451	-23 399	-29 662	- 716	523
Balanza comercial	- 882	-13 481	-18 464	7 089	4 127
Balanza de serv.	-6 569	-9 918	-11 198	-7 805	-3 604
<i>Cuenta de capital</i>	8 297	32 492	14 584	14 112	1 720
Préstamos y depósitos	10 993	2 777	1 100	23 244	-5 272
Inversión extranjera	6 004	33 308	19 155	-3 175	7 798
Directa	2 633	4 389	10 953	6 964	3 125
Cartera	3 371	28 919	8 182	-10 139	4 672

Fuente: Anexo estadístico del *Segundo Informe de Gobierno*,
Presidencia de la República, 1996.

CUADRO 6
BALANZA COMERCIAL
 Millones de Dólares
 1995 - 1996

CONCEPTO	1995	1996	1995 - 1996	
			(variación % anual)	
Exportaciones totales	79 541.5	95 947.7	30.6	20.6
Petroleras	8 422.6	11 658.5	13.1	38.4
Petróleo crudo	7 419.6	10 710.1	12.0	44.3
Otras	1 003.0	948.4	22.2	-5.4
No petroleras	71 119.0	84 289.2	33.1	18.5
Agropecuarias	4 016.2	3 592.2	49.9	-10.6
Extractivas	545.0	449.1	52.8	-17.6
Manufactureras	66 557.9	80 247.8	32.1	20.6
Maquiladoras	31 103.3	36 838.4	18.4	18.4
Resto	35 454.6	43 409.5	46.9	22.4
Importaciones totales	72 453.1	89 532.7	-8.7	23.6
Consumo	5 334.7	6 656.8	-43.9	24.8
Intermedias	58 421.1	71 953.6	3.4	23.2
Maquiladoras	26 178.8	30 504.9	27.9	16.5
Resto	32 242.3	41 448.7	-10.6	28.6
Capital	8 697.3	10 922.4	-34.7	25.6
Balanza comercial	7 088.5	6 415.0	n.a.	-9.5

n.a. no aplicable

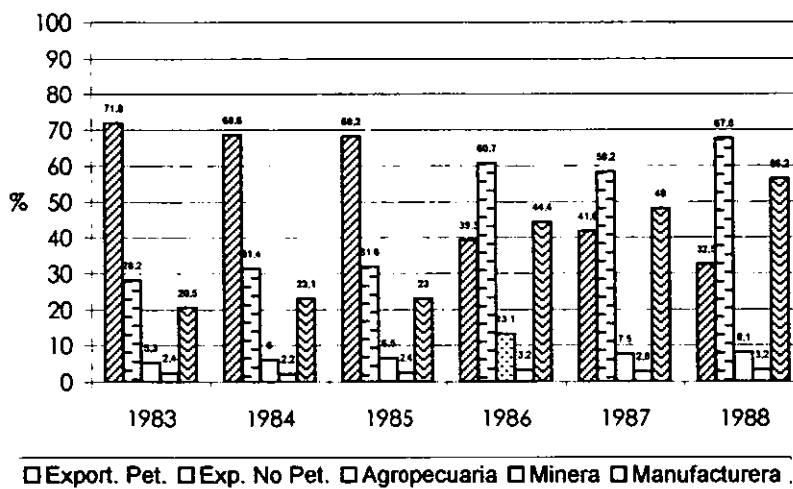
Fuente: *Grupo de Trabajo INEGI - SHCP*, Banco de México.

CUADRO 7
 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE
 LAS EXPORTACIONES PETROLERAS
 Y NO PETROLERAS
 DE MÉXICO
 1983 - 1989

CONCEPTO	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Exportaciones totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Petroleras	71.8	68.6	68.2	39.3	41.8	32.5
No Petroleras	28.2	31.4	31.8	60.7	58.2	67.5
Agropecuarias	5.3	6.0	6.5	13.1	7.5	8.1
Míneras	2.4	2.2	2.4	3.2	2.8	3.2
Manufactureras	20.5	23.1	23.0	44.4	48.0	56.2

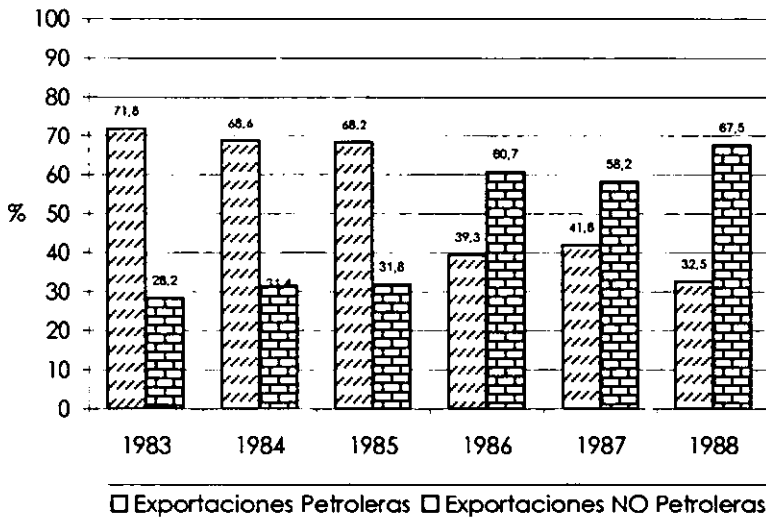
Fuente: *El financiero*, 1 de junio de 1989, p. 42.

GRÁFICA 4
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
PETROLERAS Y NO PETROLERAS DE MÉXICO 1983-1988



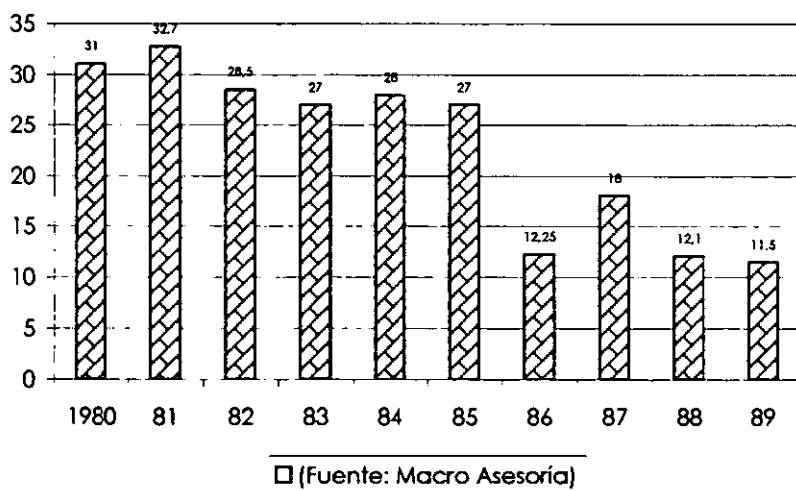
Fuente: Indicadores del Sector Externo Mexicano, ene - ago, 1996, Banxico.

GRÁFICA 5
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
PETROLERAS Y NO PETROLERAS DE MÉXICO 1983-1988

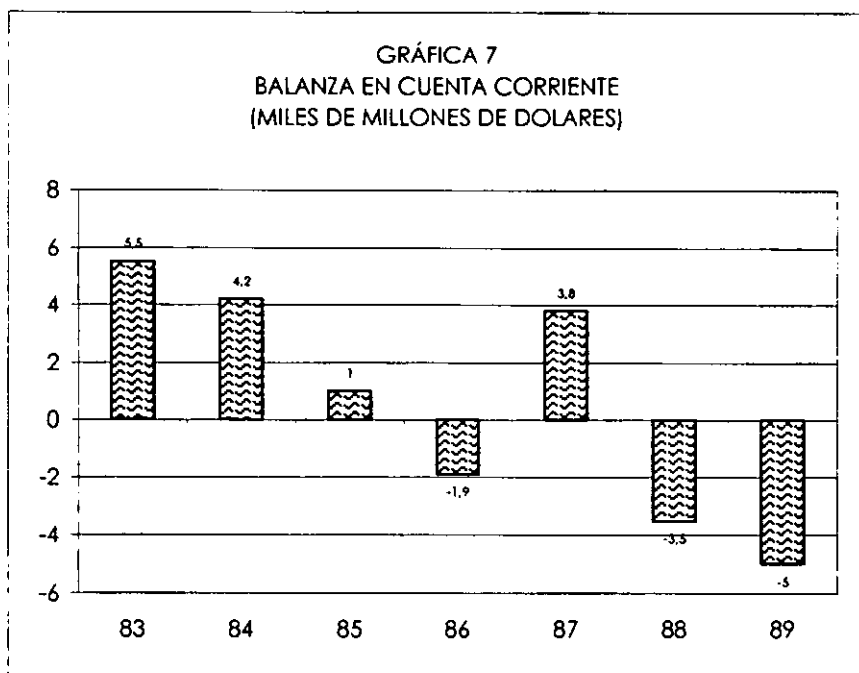


Fuente: Datos del diario *El Financiero*, 1 de junio de 1989.

GRÁFICA 6
PRECIO DEL PETRÓLEO MEXICANO
(Dólares por Barril)



Fuente: *Macro Asesoría.*



Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, México, 1990.

CUADRO 8
LAS ECONOMÍAS INDUSTRIALIZADAS
BALANZA DE CUENTA CORRIENTE
Miles de Millones de Dólares

PAÍS	1987	1988	88/trim.	ene. 89	feb. 89	mar. 89	abr. 89	may. 89
E. U.	-154,0	-125,5						
Canadá	-07,1	-08,4	-12,3					
Japón	87,0	79,6	86,7	80,8	106,0	73,5	74,5	40,3
Francia	-04,1	-04,3	04,1	08,1	-00,6	04,9		
Alemania	45,2	48,6	65,9	83,5	56,5	57,6	56,0	40,2
Italia	-01,5	05,2						
G. B.	-04,8	-26,6	33,8	-35,9	-38,4	-27,2	-35,8	-25,9

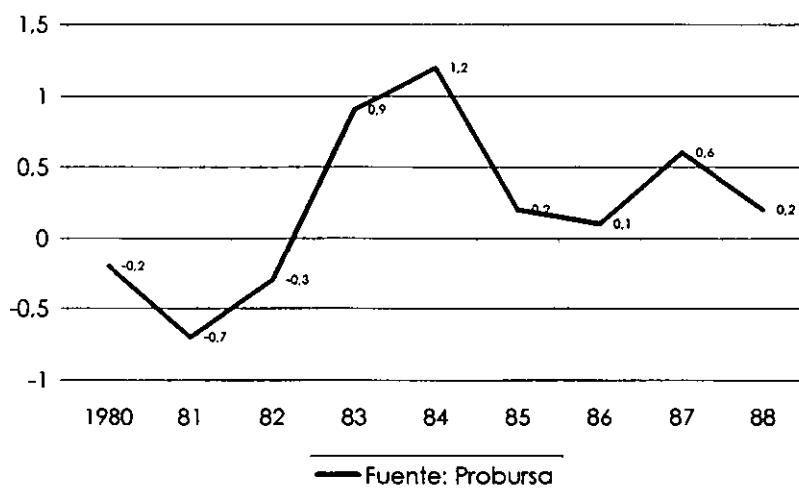
Fuente: Weekly International Data, J. P. Morgan.

CUADRO 9
 LAS ECONOMÍAS INDUSTRIALIZADAS
 BALANZA COMERCIAL
 Miles de Millones de Dólares

PAÍS	1987	1988	88/trim.	feb. 89	mar. 89	abr. 89	may. 89	1989
E. U.	-159,5	-127,2	-110,0	-115,4	-113,6	-85,6	-110,0	
Canadá	08,6	08,0	08,1	08,6	04,6	00,4	04,0	05,4
Japón	96,4	95,0	105,8	121,8	85,6	88,4	60,8	92,0
Francia	-08,7	-08,8	7,5	05,2	-09,4	08,6	14,1	08,5
Alemania	73,2	81,3	89,8	87,8	85,2	80,4	68,4	78,0
Italia	00,1	-00,6	-06,9	00,03	-09,9	-07,7	-05,4	-04,0
G. B.	-16,7	-36,6	-41,7	-45,9	-34,5	-44,0	-37,3	-37,0

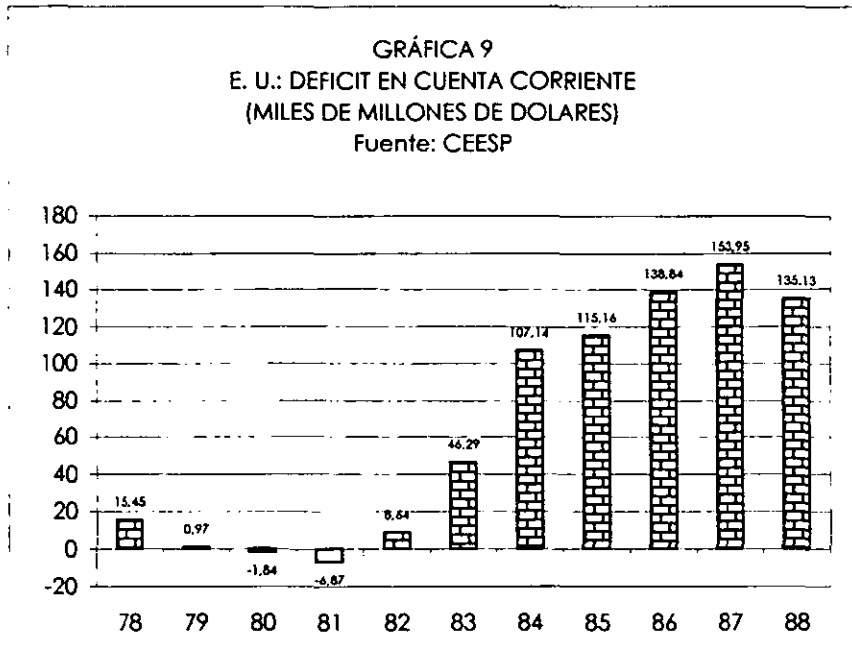
Fuente: *Idem*.

GRÁFICA 8
MÉXICO: BALANZA COMERCIAL
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

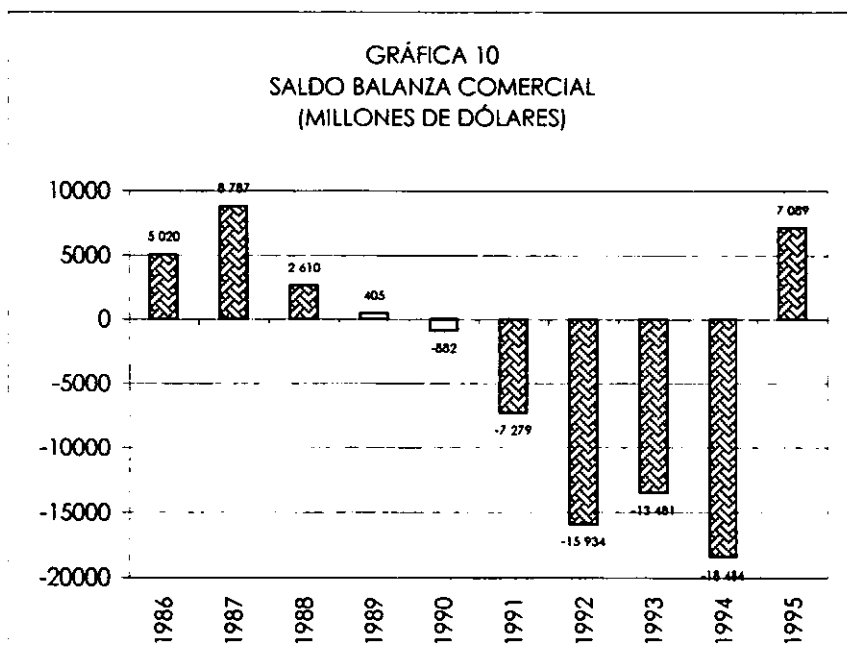


Fuente: Probursa.

GRÁFICA 9
E. U.: DEFICIT EN CUENTA CORRIENTE
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)
Fuente: CEESP



Fuente: CEESP.



Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, México, 1996, p. 29.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

- AYZA, Juan, *América Latina, Integración Económica y Sustitución de Importaciones*, FCE, México, 1975.
- Banxico, *Indicadores del Sector Externo*, México, 1996.
- Banxico, *Informe Anual*, México, 1996.
- BARNÉS, Guillermo, "Modernización del sistema financiero mexicano, la modernización bancaria y financiera", en *Revista de Administración Pública*, N° 81, INAP, México, 1992.
- CAMBIASO, Jorge, "Los bloques comerciales en América Latina: ¿un paso hacia la integración continental?", en *Documentos de Trabajo*, División de Economía, N° 56, CIDE, México, 1996.
- COLMENARES, David, "20 hitos de la crisis financiera internacional", en *Economía de América Latina*, CIDE, México, 1980.
- CHÁVEZ, Ignacio, "El déficit contra Bush", en *Mercado de Capitales*, diciembre, México, 1988.
- DABAT, Alejandro, "La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta", en *Teoría y Política*, N° 1, México, 1980.

DÁVILA, Alejandro, "La inflación en México, un enfoque heterodoxo", en *Austeridad y Reversión*, México, p. 67.

DÁVILA SUÁREZ, Francisco, Redefiniendo a la Banca de Desarrollo para el siglo XXI", en *El Mercado de Valores*, Nafin, México, 1996.

DE LA GARZA TOLEDO, Enrique, "El TLCAN y las relaciones laborales en México", en *Comercio Exterior*, México, octubre de 1998.

Departamento de Estado, "El debate sobre el comercio", en *Cuadernos semestrales*, N° 8, CIDE, México, 1980.

Diario *El economista*, varios números.

Diario *El financiero*, varios números.

Diario *El Sol de México*, varios números.

Diario *El Universal*, "Cronología del Tratado de Libre Comercio", 12 de agosto de 1992.

Diario *La Jornada*, varios números.

Diario *Novedades*, varios números.

Diario Oficial de la Federación, Tomo CDXV, N° 11, México, 15 de abril de 1988 y 16 de mayo de 1989.

Diario *Punto*, varios números.

- FANO, Ester, "La crisis del capitalismo en los años veinte, los países capitalistas desde la Guerra Mundial hasta la crisis", en *Cuadernos de Pasado y Presente*, México, 1981.
- GARZA MAYDÓN, Marín, *La Banca de Fomento en México*, FCE, México, 1994.
- GAVITO, Javier, *Los efectos del TLC sobre las entidades financieras, lo negociado del TLC*, Mc Graw Hill – ITAM, México, 1993.
- GAZOL, Antonio, *El tercer mundo frente al Mercado Común Europeo*, *Archivo del Fondo*, N° 1, FCE, México, 1973.
- HERNÁNDEZ, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, FCE, México, 1985.
- HERNÁNDEZ, Luis, "Reestructuración productiva y proceso de trabajo en América Latina", en *Teoría y Política*, N° 12 / 13, México, 1985.
- KUSHIDA, Sumiko, "Estructuras productivas y Comercio Exterior, la integración de dos economías: México – Estados Unidos, política económica y reindustrialización", en *Cuadernos Semestrales*, N° 13, CIDE, México, 1983.
- KNUCKLES, Julián, "Productividad en los países centrales", en *Mapa Económico Internacional*, CIDE, México, 1982.
- LERICHE, G. Cristian E., "El sector externo de la economía mexicana: análisis de los dos primeros años del sexenio, 1995 y 1996, en *El*

Cotidiano, N° 83, mayo – junio de 1997, UAM, México, 1997.

MARTÍNEZ, Gabriel, *Inversión en el Tratado de Libre Comercio, lo negociado del TLC*, Mc Graw Hill – ITAM, México, 1993.

MARTÍNEZ LE CLAINCHÉ, Roberto, *La ALALC /ALADI, Jornadas*, El Colegio de México, México, 1984.

MERCADO ZAVALETA, René, "Problemas de la determinación dependiente y la forma primordial", en *Serie Material Docente*, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México, 1982.

MILTIADES, Chacholiades, *Economía Internacional*, Mc Graw Hill, España, 1982.

"Monsieur Córdoba, sombra entre las sombras", en *Carta de Política Mexicana*, Edit. Grupo Consultor Interdisciplinario, México, 1995.

Programa de Industria y Comercio Exterior, SECOFI, México, 1995.

Rosenthal, Gert, "Treinta años de integración en América Latina", en *El Mercado de Valores*, N° 7, Nafin, México, 1991.

RUBIO, Gloria, "El impacto del TLC en el campo mexicano", en *Lo negociado del TLC*, ITAM, México, 1993.

TAMAMES, Ramón, *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid, 1982.

WITKER, Jorge, *La Asociación Latinoamericana de Integración*, UNAM, México, 1989.