



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

"EL CAMBIO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Y LA NUEVA ECONOMÍA MEXICANA"

1980-1999

29/2/17

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
MARIA LUISA MUÑOZ VALADEZ

ASESOR DE TESIS: LIC. ANIBAL GUTIERREZ LARA,



MEXICO, D.F.

2001.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

"Un economista es un experto que conocerá mañana por qué las cosas que predijo ayer no sucedieron hoy".

Laurence J. Peter

Sigo en pie
por latido,
por costumbre
por no abrir la ventana decisiva
y mirar de una vez a la insolente muerte
esa mansa dueña de la espera.

Sigo en pie
por pereza a los adioses,
cierres y demolición
de la memoria.

No es un mérito,
otros desafían
la claridad
el caos
o la tortura.

Seguir en pie
quiere decir coraje

o no tener
donde caerse muerto.

Mario Benedetti

Es difícil decir qué es imposible. Los sueños de ayer son
las esperanzas de hoy y las realidades de mañana.

Robert H. Goddard

Una meta, un sueño, una sola presencia, una pequeña
oportunidad. Lo he logrado aunque tu no estas aquí
siempre formas parte de mí.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, **Alicia y Alfonso** por el amor; el apoyo incondicional; por cada uno de los esfuerzos y desvelos, así como por la confianza y la paciencia que me han dado toda mi vida, porque sin ustedes esto no sería posible. Con todo mi amor, este trabajo es para ustedes. Los amo!!!

A mis hermanos por todo su cariño y apoyo: **Angélica**, que has sido más que una hermana y que a pesar de que estas lejos deseo compartir este logro más contigo. Gracias por tus consejos. A **Alfonso**, mi colega y competencia, por las observaciones y correcciones que me aportaste para esta investigación; porque gracias a ti supe que la economía era lo que justamente deseaba estudiar y por tu persistencia a que continúe adelante. Y finalmente **José Alberto**, porque a pesar de ser el más serio y callado de la familia sé que también compartes mi felicidad de concluir una etapa más en mi vida. Los quiero mucho, mucho!!!.

A **Guillermo, Maru y Susana** por ser como son y por formar parte de mi familia. A mis sobrinos **Guillermo, Verónica, Víctor Alfonso, Mónica, Oscar Eduardo y Aldo** por su cariño y sus ocurrencias. Y al resto de mi familia por su apoyo y también su cariño.

De igual forma quiero mencionar, a tres personas muy importantes, que en su momento, cada uno contribuyó de manera especial en la realización de esta tesis y que me alentaron a continuar adelante:

En primer término, al **Lic. Anibal Gutiérrez Lara**, mi más profundo agradecimiento por haber aceptado dirigir esta investigación; por la paciencia que me has tenido todo este tiempo; por las observaciones y regaños; por todos y cada uno de los consejos que me has brindado; por ayudarme en mi formación como economista y lo principal, por tu apoyo y tu presencia en los momentos difíciles. Profe, de grande quiero ser como tú...Hagamos un trato...usted sabe que puede contar conmigo. Thanks a lot!!!

Al **C.P. Francisco Gutiérrez Muñoz**, por la oportunidad de haberte conocido y de compartir momentos agradables; por el apoyo que me brindaste al final de mi carrera, así como por tu paciencia e incluso por los enormes regaños y hasta tu incredulidad de que este momento llegara. Espero que este trabajo te compruebe que sí sirve estudiar Economía. Gracias por continuar cerca de mí. Gracias Paquito!!!

Y por último, a **Andrés Arturo** un ateo de la economía pero que a pesar de ello, también creiste en mí y me apoyaste y sé que aunque estás lejos, compartes esta gran alegría. Mil Gracias por tu aguante, tu cariño y tu amistad. Que Dios te bendiga!!!

También deseo agradecer a los miembros del jurado por participar en la revisión de este trabajo y de manera muy especial, al **Lic. Angel Avila Martinez** por las aportaciones y comentarios y unas cuantas pequeñas correcciones. Gracias sinceramente!!!

A mis amiguitos: **Berlain, Liliana, y David** por su amistad, su apoyo sincero y porque junto a ustedes viví una de las mejores etapas de mi vida de estudiante, y formaron parte de esta gran aventura. A Gaby, por tu amistad y gran ayuda en la corrección final del guión. Y finalmente a todas aquellas amistades, que de mencionarlas, no terminaría de agradecer su presencia y cariño!!!

CONTENIDO

Introducción	1
Capítulo 1. Marco Teórico	4
1.1 La Teoría de los desequilibrios en balanza de pagos	
1.1.1 <i>Clasificación de los desequilibrios.</i>	
1.1.2 <i>Medidas contra los desequilibrios</i>	
1.2 Instrumentos de política comercial: tipo de cambio, controles directos, aranceles y cuotas.	11
1.2.1 <i>Las teorías del tipo de cambio.</i>	
1.2.2 <i>Los controles directos.</i>	
1.2.3 <i>Definición y teoría de los aranceles.</i>	
1.2.4 <i>Barreras comerciales no arancelarias: las cuotas a la importación.</i>	
Capítulo 2. La Política Comercial de México: la necesidad de la apertura comercial.	19
Antecedentes	
2.1 Deuda, desequilibrio y ajuste en México	23
2.1.1 <i>La manifestación de la crisis de deuda.</i>	
2.2 De la Monoexportación del Petróleo a la Diversificación o Sustitución de Exportaciones.	34
2.2.1 <i>El "shock" petrolero y su impacto en el Comercio Exterior.</i>	
2.2.2 <i>El modelo de Diversificación o Sustitución de Exportaciones</i>	
2.3 Racionalización de la Protección y Apertura Comercial.	40
2.3.1 <i>El marco institucional de la apertura comercial: Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988.</i>	
2.3.2 <i>Racionalización de la protección.</i>	
2.4 El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	48
2.5 Evaluación y Composición del Comercio Exterior de México.	55
2.5.1 <i>Balanza comercial.</i>	
Capítulo 3. La Reforma comercial en los noventa: la consolidación del Cambio Estructural.	70
3.1 Antecedentes a la Reforma Comercial de los noventa.	
3.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): la culminación de un proyecto.	74
3.2.1 <i>Objetivos del TLCAN.</i>	
3.2.2 <i>Proceso de negociación.</i>	
3.2.3 <i>Temas de negociación</i>	

3.3 El TLCAN en la economía de México: un ajuste de política y leyes.	84
<i>3.3.1 Marco jurídico del Comercio Exterior.</i>	
<i>3.3.2 El ajuste en las leyes del Comercio Exterior.</i>	
3.4 El fin de las negociaciones y la puesta en marcha del TLCAN	89
<i>Esquema cronológico del TLCAN.</i>	
<i>Glosario de Términos.</i>	
<i>Cuadros Estadísticos.</i>	
Capítulo 4. Otros Acuerdos Comerciales con el resto del mundo.	101
4.1 La importancia del Comercio Exterior en el crecimiento económico de México.	
4.2 Acuerdos Comerciales con otros países.	105
4.3. Participación en otros Organismos y Regiones Comerciales	122
<u>Conclusiones.</u>	127
<u>Bibliografía.</u>	132

INTRODUCCIÓN

En el contexto actual bajo el cual se han eliminado barreras al libre flujo de bienes y servicios que han caracterizado en fenómeno de la "globalización", el comercio exterior forma parte importante en la evolución de las economías modernas.

A partir de los años ochenta, México inició un proceso de apertura comercial y participación en los principales foros internacionales del mundo, razón por la cual los gobiernos recientes se han dado a la tarea de realizar los ajustes necesarios que permitan a la economía mexicana insertarse en el marco internacional.

El papel del comercio exterior en el país hacia fines del siglo XX es muy diferente a aquél que había en sus inicios. En los años de llamada "época de industrialización" con la puesta en marcha del modelo de Sustitución de Importaciones, el Estado participó en su acción directa como inversionista e indirecta en la política económica que garantizó una estructura proteccionista y de estímulo al sector industrial el cual fue clave en el crecimiento económico sostenido durante más de tres décadas.

En efecto, desde los años cuarenta, a la industria mexicana se le asoció como sustento al crecimiento del país (Cimoli, 1997) que se desarrolló bajo un esquema proteccionista orientado al mercado interno al menos hasta poco antes de la crisis de 1982. La crisis puso de manifiesto que en la economía mexicana existían problemas estructurales que mostraban su fragilidad. El llamado fenómeno de la "petrodependencia" mexicana del segundo lustro de los setenta, llevó a la conclusión y a la necesidad de replantear la estrategia económica al dejar claro que las exportaciones petroleras no podían seguir siendo la única fuente de divisas, ya que tal dependencia hacía más vulnerable a la economía mexicana. Es así como a mediados de los años ochenta comienzan a modificarse los patrones de relaciones comerciales con el exterior como medida alternativa para lograr el crecimiento económico, etapa a partir de la cual dio inicio un programa de apertura comercial cuyo primer paso se dio en 1986 con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, (GATT).

Posteriormente, la lucha del país por redoblar los esfuerzos tendientes a continuar este proceso tiene su máxima expresión en la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1992, cuyo acontecimiento constituye el primer eslabón de una cadena de tratados comerciales, y la nueva conducción en la política de comercio exterior iniciada en los ochenta que

responde al esquema de desarrollo actual, sustentado en la eliminación de todo tipo de barreras al comercio para garantizar la promoción de exportaciones.

Es por ello que el presente trabajo tiene por objetivo mostrar la importancia que tiene el comercio exterior para la economía en su conjunto, así como cuales fueron las causas que propiciaron al cambio en la actividad exportadora y los ajustes que en materia de política comercial se hicieron necesarios para lograr una transformación de esta actividad de México promovido por el libre comercio.

Si bien es cierto que la política comercial de impulso de libre comercio no ha podido solucionar todos los problemas económicos del país, sí ha contribuido de manera importante, por un lado a la generación mayor de divisas requeridas y por otro, la búsqueda y alcance de mercados internacionales para la colocación de la producción nacional, así como el fortalecimiento de su presencia en el exterior.

El análisis que a continuación se exhibe, persigue como objetivos:

- 1.- Presentar los antecedentes generales del contexto económico que existía en México a principios de los años ochenta, y cómo a partir de la crisis de 1982 se desprenden cambios en la conducción de la política comercial del país, así como la nueva orientación del comercio exterior de México.
- 2.- Analizar en qué consistió la llamada "Reforma Comercial" de los noventa, que significa la continuación y profundización de la apertura comercial, cuyo alcance significativo se observó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- 3.- Analizar el proceso de negociación hasta la firma del TLCAN, destacando los cambios ocurridos en el patrón de comercio exterior en la década de los años noventa.
- 4.- Mencionar a manera de síntesis, la participación de México en otros acuerdos comerciales desprendidos de la firma del TLCAN.

Asimismo, se plantean como hipótesis de trabajo las siguientes:

- a) La política de diversificación de exportaciones en el comercio exterior de México a partir de la década de los ochenta se sustenta en el impulso a la actividad industrial (principalmente el sector maquilador) para que éste contribuya a la necesidad de generar divisas, y de esta manera el país tenga recursos para hacer frente a los compromisos adquiridos con el exterior.

b) El impulso del comercio exterior en las últimas décadas ha sido el que ha dado dinamismo a la actividad económica del país y sustenta las posibilidades de crecimiento económico.

c) Si bien se ha registrado una reducción en la vulnerabilidad de la economía mexicana al depender menos del ingreso de las exportaciones petroleras, la diversificación hacia otras industrias se ha limitado a actividades vinculadas con la industria maquiladora y a algunos otros sectores como la industria automotriz y electrónica.

d) La actividad exportadora puede atraer inversión y nueva tecnología con efectos positivos sobre el comercio total del país a partir de la firma de tratados comerciales con otros países.

Esta investigación consta de tres partes distribuidas de la siguiente manera: en la primera se presenta el marco teórico del desequilibrio externo y se mencionan los antecedentes inmediatos que llevaron a la necesidad de plantear la apertura comercial como eje del nuevo proceso de crecimiento económico. En la segunda parte se analizan los cambios en la política comercial de México que inician en 1986 con la adhesión al GATT. La tercera parte está dedicada de manera específica a analizar el proceso de negociación comercial del TLCAN que consolida la estrategia económica de apertura comercial de nuestro país y a partir de la cual se han desprendido la firma de nuevos acuerdos con diversas regiones del mundo; y por último, se exponen las conclusiones obtenidas de este estudio.

En opinión personal espero que al lector le sea de utilidad el análisis que a continuación se expone a través del cual, pretendo señalar el cambio que se ha dado en la economía mexicana mediante el impulso al comercio exterior de México y la manera en que en los últimos 15 años ha sido necesario introducir importantes transformaciones y reformas en la política comercial del país.

CAPITULO 1

"MARCO TEORICO"

1.1 La teoría de los desequilibrios externos.

El concepto de desequilibrio externo, puede explicarse a través de dos enfoques teóricos. La teoría neoclásica explica que el problema del desequilibrio externo es básicamente de corto plazo motivado por sobreinversión o sobrevaluación del tipo de cambio sin hallarse vinculado a los problemas de crecimiento económico del país. Respecto de la teoría de la sobrevaluación del tipo de cambio ésta explica la naturaleza del desequilibrio externo como un fenómeno en el que el crecimiento mayor de los precios y costos en el mercado interno respecto al mercado internacional, dada la tasa de cambio fija sobrevalúa la moneda doméstica, la cual induce un crecimiento acelerado de las importaciones y un freno a las exportaciones. La combinación de estos dos factores conduce al déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

El pensamiento estructuralista latinoamericano, en especial teóricos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)¹, enfocan el análisis del desequilibrio externo como un proceso ligado directamente al proceso de crecimiento de las economías atrasadas. Así, en una economía que ha estimulado el crecimiento a través de una estrategia de Industrialización vía Sustitución de Importaciones, la demanda de importaciones se caracteriza por una alta elasticidad ingreso, mayor que la unidad, debido a la intensidad de importaciones del propio proceso de sustitución. Al mismo tiempo y dada la carencia de sustitutos internos en esta etapa, la elasticidad precios relativos de la demanda de importaciones es muy baja respecto a la elasticidad ingreso y sustancialmente menor que la unidad.

Por otro lado, las exportaciones, por lo general concentradas en unos cuantos productos, pueden crecer pero no en proporción deseada para evitar el desequilibrio externo: la exportación de bienes depende en buena medida de la demanda internacional y no sólo de las condiciones internas; el proceso interno de industrialización utiliza productos minerales y energéticos frenando la exportación y/o potencial de los mismos; la industria naciente precisamente por estar en proceso de gestación, todavía no se encuentra en condiciones de eficiencia para competir en el mercado internacional de manufacturas y sólo compete bajo condiciones de escasez mundial. Ambos factores, el crecimiento acelerado de las importaciones y el lento crecimiento de las exportaciones, originan el desequilibrio externo.

¹ CEPAL, *"El desequilibrio externo en el desarrollo económico Latinoamericano, el caso de México"*. Naciones Unidas, Nueva York, 1957.

Por consiguiente, un desequilibrio externo se refleja automáticamente en la balanza de pagos de un país, que como es de saberse, es un esquema en el que se registra de forma sistemática las transacciones de un país con el exterior, por lo que se desprende que los desequilibrios externos son consecuencia directa de la existencia de relaciones económicas de un país con el exterior; de tal manera que el análisis de desequilibrio en balanza de pagos debe enfocarse a las causas de los desajustes que sufren las economías nacionales en sus relaciones con la economía internacional, y las repercusiones que este desajuste causa a la economía nacional en cuestión.

1.1.1 Clasificación de los desequilibrios externos.

Diversos autores han intentado clasificar los desequilibrios externos con base a su origen, causas o efectos. A este respecto, J. J. Polak² ha clasificado los desequilibrios externos de la balanza de pagos de acuerdo a las causas que lo originan y establece tres categorías: desequilibrios de precios, estructurales y de sobreinversión; J. Noyola³ agrega además un tipo de desequilibrio denominado de fomento; Raymond F. Mishell⁴ incluye el desequilibrio de ingresos; Charles Kindleberg⁵ los clasifica en desequilibrios de ingresos y precios y finalmente Victor L. Urquidí y Ernesto Fernández Hurtado⁶, clasifican los desequilibrios en cíclicos y no cíclicos y estructurales y no estructurales y ambos pueden tener sus orígenes en causas internas o externas.

Torres Gaytán⁷ por su parte, señala una clasificación a través de las causas que lo producen: una de tipo general que se debe por:

- 1) la crisis de la economía capitalista,
- 2) desarrollo desigual del sistema capitalista que produjo que en algunos países el desarrollo de sus economías avanzara en unos más que en otros,
- 3) el proceso inflacionario que en el caso de muchos países ha determinado su desarrollo económico pero que a su vez ha servido de pivote para profundizar el problema de la distribución del ingreso.

Otra se refiere a las causas específicas que consisten principalmente en la tendencia persistente de un país a recibir del exterior más de lo que gasta (desequilibrio positivo) o a gastar más de lo que

² Véase: Polak, J.J. *"Exchange Depreciation and International Monetary Stabilization"*. Review of Economic Statistics, 1947.

³ Noyola, Juan. *"Desequilibrio Fundamental y Fomento Económico en México"*. México, 1951, p. 13.

⁴ Miskell, reymond. *"International Desequilibriums in the Postwar World"*. The American Economic Review, 1940.

⁵ Kindleberger, C. *"International Economic"*. Cap. 27.

⁶ Urquidí, V. L. Y Fernández Hurtado, E. *"Diversos tipos de Desequilibrio Económico Internacional"*. El Trimestre Económico. Vol. XIII, núm. 4, enero-marzo, 1947, p. 610.

⁷ Torres Gaytán, Ricardn. *"Los desequilibrios en Balanza de Pagos"*. Investigación Económica, núm. 3, México, 1983, p. 97.

recibe (desequilibrio negativo). En pocas palabras un desequilibrio externo en balanza de pagos consiste en un déficit o superávit de dicha balanza.

DIAGRAMA 1 CLASIFICACION DE LOS DESEQUILIBRIOS

⇒ Según su origen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ general ➤ parcial
⇒ Según su saldo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ acreedor ➤ deudor
⇒ Según sus causas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ cíclicos y estacionales ➤ de precios e ingresos ➤ De fomento y de sobreinversión ➤ estructurales ➤ circunstanciales

a) *Desequilibrios según su origen y saldo.*

- *Por su origen.*- Los desequilibrios atendiendo a su origen, se deben a factores internos o externos. Los primeros son aquéllos que tienen su gestión y desarrollo en la economía nacional y transmiten sus efectos perturbadores a la balanza de pagos, proyectándose a través de ésta hacia el exterior. El desequilibrio de origen externo, por el contrario, es generado por fuerzas provenientes de otras economías, cuyo efecto es transmitido al país en cuestión, vía balanza de pagos.

Hay que tener en cuenta que analizar los desequilibrios según su origen resulta de suma importancia, debido a los efectos o el impacto que tienen en la economía en su conjunto o en un sector en específico, lo que contemplaría o no cambios en la política económica del país; también conocer el origen de las causas de esos desequilibrios indica si el efecto es de la economía a la balanza de pagos o de ésta a la economía ya que en caso de ser interno por ejemplo, un país en cuestión tiene más campo de acción para la corrección del desequilibrio, en tanto, si es de origen externo, está fuera de su acción "... los factores internos se originan en la estructura misma de la economía y de aquí repercuten sobre la balanza de pagos, en tanto que

los de origen externo, repercuten en la estructura de la economía a través de las relaciones económicas con el exterior..."⁸.

- *Por su saldo.* - Generalmente la teoría pone más énfasis en explicar un desequilibrio negativo y pocas veces se analiza un desequilibrio positivo; sin embargo, analizar los desequilibrios positivos también son esenciales porque lo que es para un país es el anverso para otro y es éste uno de los principios básicos del Fondo Monetario Internacional (FMI) respecto a que los países acreedores financien a los deudores.

Un saldo acreedor de la balanza en cuenta corriente, se traduce en desequilibrio positivo en la balanza de pagos que si es un país mundialmente acreedor es fundamental para toda el área en su periferia, pero hay que recordar que un desequilibrio positivo puede deberse a causas pasajeras como la guerra, una buena cosecha o incremento en la demanda de ciertos artículos. Ahora bien, los desequilibrios negativos pueden originar un problema trascendental, según el efecto que le produzca sobre sus relaciones económicas con el exterior.

La importancia del saldo está básicamente en su dimensión respecto a la capacidad económica del país en cuestión; de aquí que el desarrollo económico de cada país es decisivo tanto para resistir el impacto que un desequilibrio provoca como para tomar las medidas para su corrección.

La característica de todo desequilibrio negativo consiste en un exceso de pagos sobre los ingresos, y su efecto más notorio se refleja en la pérdida de reserva. A continuación se mencionan las características más notables de los tipos de desequilibrios negativos a juzgar por sus causas más importantes.

- b) *Desequilibrios cíclicos y estacionales.* - Los desequilibrios de origen cíclico de la balanza de pagos, son aquéllos que afectan a los países a consecuencia de las fluctuaciones de la actividad económica, excepto las interrupciones causadas por las guerras. Estos desequilibrios obedecen a causas inherentes al régimen de producción mismo.

Los desequilibrios estacionales son aquellos desajustes que suelen presentarse en la balanza de pagos durante ciertas épocas del año, debido a que la oferta de divisas es abundante o escasa y que no es sino consecuencia de las características de la economía y de la estructura de la balanza de pagos que imponen cierta regularidad en los movimientos de fondos con el exterior.

⁸ Torres Gaytán; op. Cit., p. 97.

Las alteraciones estacionales de la balanza de pagos se solucionan con movimientos exteriores de fondos a corto plazo y en una cuantía que nivele el desajuste; esta fuerza niveladora de los movimientos de capitales se cumple cuando el desajuste es leve y de corta duración. Tanto el desequilibrio cíclico como el estacional tienen la peculiaridad de ser generados con una periodicidad regular que dependen en gran medida de la estructura económica del país.

- c) Desequilibrios de precios y de ingresos.- El desequilibrio en precios se deriva de una variación en la relación que existe entre los precios internos y externos de tal manera que el poder adquisitivo de la moneda nacional, siempre que la paridad cambiaria sea constante, será diferente en cada mercado; si la diferencia de los poderes adquisitivos rebasa un determinado límite, se tiene que hacer un ajuste ya que de lo contrario puede profundizarse debido a la salida de divisas que se originó, "...este tipo de desequilibrio, se presenta cuando el nivel de los costos internos de los productos exportados por un país se incrementa desproporcionalmente con relación al nivel de los precios que ellos tienen en el mercado exterior, a lo cual se fomentan las importaciones y las exportaciones se dificultan..."⁹

El desequilibrio de ingresos se produce cuando el ingreso nacional crece más rápido que el ingreso real del país; ese incremento desmedido ingreso nominal eleva la propensión marginal a importar y desalienta las exportaciones o no crece al mismo ritmo que las importaciones, de ahí que la diferencia en la demanda del país es el resultado de la disparidad entre los niveles de Ingresos y que repercute en un incremento de precios y justo el desequilibrio se produce porque al aumentar el ingreso nacional respecto al exterior se impide el tipo de cambio su ajuste dado el nuevo nivel relativo de ingresos y precios.

- d) Desequilibrios de fomento o de sobreinversión.- El desequilibrio de fomento surge como consecuencia de la política de desarrollo económico de un país, cuando no dispone de los correspondientes ahorros para financiarlo. Debido a que dicho desarrollo exige una gran cantidad de importaciones de bienes para las cuales el país no cuenta con los suficientes recursos en divisas se produce un exceso de importaciones. Las fuentes más comunes para obtener divisas son las exportaciones y las inmigraciones de capitales externos, pero cuando por esos medios no se obtienen fondos suficientes para financiar las importaciones y una vez que éstas se han mermado sustancialmente, entonces se plantea el desequilibrio de fomento.

⁹ Torres Gaytán; op. Cit., p. 99.

El desequilibrio de sobreinversión se produce en un país cuando éste efectúa persistentemente inversiones por encima de su capacidad de ahorro disponible (interno y externo); bajo estas circunstancias, el país se ve precisado a incrementar el nivel de ahorro por la vía de una expansión monetaria para equilibrar la diferencia entre el ahorro y la inversión, de tal manera que el desequilibrio de sobreinversión se produjo por la escasez de ahorro respecto de la inversión que esta realizando la economía "... este desequilibrio se presenta cuando la demanda efectiva de bienes de inversión de un país excede persistentemente el ahorro nacional y a la corriente de capital del exterior..."¹⁰

- e) ***Desequilibrios estructurales.*** - Suelen ser de dos clase: los estructurales de la economía y los estructurales de la balanza de pagos. Si el desequilibrio es estructural de la economía se debe a que el país hizo alguna modificación en su política económica en el corto plazo; un ejemplo de ello puede ser la transición de una economía agrícola a una industrial lo que inevitablemente se reflejaría en su balanza de pagos. En tanto, el desequilibrio estructural de la balanza de pagos se debe a un cambio en la demanda exterior de los productos de un país, que se refleja en la cuenta corriente de balanza de pagos; en este caso, la alteración estructural de la balanza de pagos es un efecto de causas exteriores, por ejemplo, un cambio en la demanda internacional de ciertos productos. En pocas palabras, el primero es de origen interno y el segundo de origen externo.
- f) ***Desequilibrios circunstanciales.*** - Estos desequilibrios se deben a causas imprevistas y en ocasiones súbitas como por ejemplo, una fuerte entrada o salida de capitales; el descubrimiento o agotamiento de recursos naturales, el aumento o disminución de los precios de exportaciones de algún producto, etc. La particularidad de este tipo de desequilibrio está en su aspecto circunstancial y en la variedad de causas a diferencia de los anteriores. A estos desequilibrios se les ha denominado de esta manera debido a que pueden deberse a múltiples y variadas causas que ocasionalmente suceden y pueden ser de origen comercial o financiero, afectando por ende, a la balanza en cuenta corriente o a la de capitales respectivamente.
- g) ***Desequilibrio fundamental.*** - Se considera que un desequilibrio es fundamental cuando dado su grado de magnitud y permanencia requiere medidas extraordinarias para restablecer un nivel determinado de producción, empleo y precios, un cambio en la paridad cambiaria, etc.

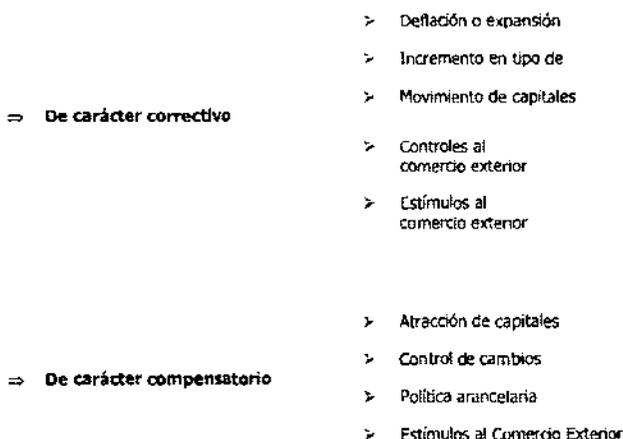
¹⁰ Torres Gaytán; op. Cit., p. 100.

1.1.2 Medidas contra los desequilibrios.

En general, existen dos clases de medidas contra los desequilibrios: las correctivas y las compensatorias¹¹. Las primeras se definen como "aquellas que tienen por objeto contrarrestar o eliminar, no los efectos, sino las causas de los desequilibrios, o que se toman para alterar la situación del desequilibrio o adaptarse a ella"¹²; en tanto que las medidas compensatorias contrarrestan los efectos del desequilibrio.

A continuación se presenta de manera esquemática las medidas que la teoría presenta como alternativas para la corrección de los desequilibrios externos.

DIAGRAMA 2 MEDIDAS DE CORRECCION



En algunas ocasiones suele considerarse que los controles al comercio exterior son medidas correctivas a condición de que dichos controles sean generales, drásticos y permanentes. También hay que señalar que al control de cambios se le considera una medida correctiva en el caso de un desequilibrio en balanza de pagos causado por una fuga de capitales. En estricta teoría podría aceptarse dicha afirmación pero no en la realidad, ya que la medida de control de cambios no evita la salida de fondos, sino que al contrario, algunas veces la profundiza, aún más en el caso de que

¹¹ Urquidí, V.L., Fernández Hurtado, E.; op. Cit., p. 610.

¹² Urquidí; op. Cit., p. 621.

éste operara eficientemente el tiempo necesario para aminorar la fuga de capitales, no se puede atribuir al control de cambios la desaparición de las causas que motivaron a la exportación de capitales, porque el control tiene sólo el efecto de aplazar en cierta medida las consecuencias, mientras las causas que en realidad propiciaron a fuga de capitales (inestabilidad política, desconfianza en el tipo de cambio, etc.) pueden ser eliminadas con medidas apropiadas. Si las causas de la fuga de capitales son por ejemplo, la diferencia de rentabilidad, el control sólo permite tomar un tiempo para aplicar medidas que supriman las causas que produzcan estas diferencias en los tipos de interés o en los dividendos.

En conclusión, el desequilibrio externo consiste en la pérdida o en la ganancia del ingreso internacional, ya sea que se deba a movimientos de capital o a la venta de mercancías y de servicios. Si la ganancia o pérdida es cuantiosa o persistente, entonces corresponderá a un desequilibrio fundamental, si es pequeña y transitoria a un desequilibrio secundario. Las características de todo desequilibrio según el grado, duración amplitud y la frecuencia, son importantes en cuanto a que sirven para determinar la importancia del mismo y sus efectos posibles, importancia que a su vez sirve para determinar las medidas susceptibles de aplicarse para hacerles frente.

1.2 Instrumentos de política comercial: tipo de cambio, controles directos y aranceles y cuotas.

Casi todos los países imponen algunas restricciones al libre flujo de la actividad comercial en el ámbito internacional; por lo general este tipo de restricciones se le denominan **políticas comerciales o de intercambio comercial**.¹³ El objetivo de este apartado es presentar el marco teórico de los instrumentos que suelen utilizarse en la mayoría de los casos tanto para la corrección de desequilibrios en balanza de pagos como para el desarrollo e impulso del comercio exterior de un país.

Los controles directos que afectan a la balanza de pagos de un país pueden dividirse en controles comerciales (como aranceles, cuotas y otras restricciones cuantitativas al flujo de comercio internacional) y financieros o controles cambiarios (como las restricciones a los flujos de capital y las tasas de cambio múltiples).

Uno de los controles más importantes es el arancel a las importaciones, el cual aumenta el precio de los bienes importados a los consumidores internos y estimula la producción doméstica de sustitutos de las importaciones. Por otra parte, los subsidios a la exportación hacen más baratos los

¹³ Salvatore Dominick. *"International Economic"* Colombia, 1994, p. 237.

bienes domésticos para el extranjero y estimulan las exportaciones del país. En general, un arancel de importación y un subsidio a la exportación de un porcentaje dado, aplicado de manera general sobre todos los bienes, son equivalentes a una devaluación de la moneda del país en el mismo porcentaje.

Otro control comercial que en ocasiones es aplicable, es la exigencia de que el importador haga un depósito previo en un banco comercial por una suma igual al valor de los bienes o a una fracción del valor de los bienes que desea importar, por un período de duración variable y sin intereses.

1.2.1 Las teorías del tipo de cambio.

El tipo de cambio se define como el precio en el mercado interno de una moneda con respecto a una divisa o a una moneda extranjera.¹⁴ Los métodos para corregir los desequilibrios en la balanza de pagos pueden ser automáticos o bien del producto de una política específica. El mecanismo de ajuste automático surge del desequilibrio mismo de la balanza de pagos, sin intervención gubernamental, y funciona hasta cuando desaparezca dicho desequilibrio. Por otra parte, las políticas de ajuste son medidas específicas que el gobierno adopta para equilibrar la balanza de pagos. En tanto que los mecanismos de ajuste surgen tan pronto como aparece el desequilibrio y funcionan (si no se interviene) hasta cuando éste termine; las políticas de ajuste implican una demora puesto que necesita tiempo para descubrir la existencia de un desequilibrio en balanza de pagos, para que el gobierno establezca las políticas adecuadas y para que éstas surtan efecto. Debido a que los mecanismos de ajuste automático pueden traer graves consecuencias colaterales negativas, el gobierno tiene que intentar evitarlas fijando políticas de ajuste.

❖ AJUSTE CON TIPO DE CAMBIO FLEXIBLE

Una manera de corregir los déficit en balanza de pagos y que suelen ayudar a impulsar la actividad del comercio exterior de un país es a través de una depreciación o devaluación de la moneda nacional. La depreciación implica por lo tanto un sistema de tipo de cambio flexible. Una devaluación se refiere a "un incremento deliberado del tipo de cambio aplicado por las autoridades monetarias de un país y va de un sistema fijo a uno indexado, o viceversa".¹⁵

❖ TEORIAS DE TIPO DE CAMBIO

Existen diversas teorías económicas referentes al tipo de cambio: las teorías tradicionales y las modernas. En el presente apartado se examinarán primero las teorías tradicionales con base en los flujos comerciales y la paridad del poder de compra, cuya importancia es vital para comprender los

¹⁴ Salvatore; op. cit., p. 758.

¹⁵ Salvatore; op. cit., p. 500.

movimientos del tipo de cambio a largo plazo. Posteriormente se examinan brevemente las teorías modernas que contrario a las teorías tradicionales se concentran en la magnitud de los mercados de capital y los flujos internacionales de capital, que además buscan explicar la inestabilidad a corto plazo del tipo de cambio.

a) ENFOQUE COMERCIAL O ELASTICIDADES EN LA DETERMINACION DEL TIPO DE CAMBIO.

Un modelo esencial y tradicional del tipo de cambio se basa en flujos de bienes y servicios denominado enfoque tradicional o de elasticidades, según el cual, el equilibrio del tipo de cambio es el que balancea el valor de las importaciones y exportaciones del país. Si el valor de las importaciones del país excede el de las exportaciones (es decir, si hay déficit comercial), entonces aumenta el tipo de cambio bajo un esquema de tipo de cambio flexible. Esto hace que las exportaciones del país sean más baratas para los extranjeros y las importaciones más costosas para los residentes. En consecuencia, aumentan las exportaciones del país y disminuyen sus importaciones hasta que se equilibra el comercio. Dado que la rapidez del ajuste depende de qué tan sensibles (elásticas) son las importaciones y las exportaciones en cuanto a las fluctuaciones de precio (tipo de cambio), este enfoque se refiere al modelo de elasticidad. Si el país se encuentra en condiciones de pleno empleo o cerca de él, se requiere una mayor devaluación para la divisa nacional para desplazar los recursos domésticos hacia la producción de más exportaciones y importar sustitutos que si éste tuviera recursos no utilizados. Lo importante de esta teoría es que hace énfasis en el comercio o en el flujo de bienes y servicios para la determinación del tipo de cambio. Los flujos internacionales del capital son importantes sólo como respuestas pasivas temporales en el comercio (es decir, para cubrir o pagar).

b) TEORIA DE LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA (PPA)

Es un método abreviado para calcular el tipo de cambio de equilibrio cuando un país tiene desequilibrio en su balanza de pagos. **La versión absoluta de la PPA** plantea que el tipo de cambio entre dos divisas es simplemente la relación de los niveles de precios generales entre dos países, es decir, según la **ley del precio único**, el mismo bien debe tener igual precio (de modo que el poder adquisitivo de las dos divisas se encuentre en "paridad") en los dos países cuando se expresa en términos de la misma divisa.

La teoría PPA se fundamenta en los supuestos de que no hay costos de transporte, aranceles u otros obstáculos al libre flujo de comercio, que todos los bienes son comercializados internacionalmente, y que no hay cambios estructurales (como guerras) en cada país. Además esta versión de la teoría PPA no proporciona el tipo de cambio que equilibra el comercio de bienes y servicios no comercializados internacionalmente. Dado que éstos supuestos no son ciertos la teoría

de la PPA absoluta es casi inaceptable. Por ello, **la versión de la PPA relativa** es más útil y establece que la fluctuación en el tipo de cambio es proporcional a la fluctuación en la relación de los niveles de los precios entre dos países. Puesto que no hay fluctuaciones en los costos de transporte, restricciones al comercio o no hay modificación en la relación de bienes comercializados, y tampoco se presentan cambios estructurales en las dos economías, la fluctuación en el tipo de cambio debe ser aproximadamente proporcional a la fluctuación en la relación de los niveles de precios generales entre ambos países. Ya que el arbitraje comercial y del bien responden con lentitud, la teoría PPA funciona más a largo plazo que a corto plazo, y cuando los desequilibrios poseen un carácter monetario. Las pruebas empíricas muestran que la teoría relativa PPA produce a veces cálculos bastante aproximados al tipo de cambio de equilibrio a largo plazo y cuando las perturbaciones son puramente monetarias (como en los períodos de fuerte inflación debido a la rápida expansión monetaria), pero no a corto plazo cuando ocurren cambios estructurales.

c) ENFOQUE MONETARIO Y DEVALUACION ABRUPTA

El enfoque monetario plantea que los tipos de cambio se establecen en el proceso de equilibrio o balanceo del stock o de la demanda y la oferta totales de la moneda nacional en cada país. La oferta monetaria en cada país se supone que se determina independientemente por parte de sus respectivas autoridades monetarias. La demanda monetaria, de otro lado, depende del nivel de ingreso real en el país, del nivel de precio general y de la tasa de interés. Cuanto más altos sean los ingresos y los precios reales, mayor es la demanda de los equilibrios monetarios que requieren los individuos y el comercio para sus transacciones cotidianas. De otra parte, cuanto mayor sea la tasa de interés, mayor es el costo de oportunidad de tener reservas de dinero (depósitos efectivos o de demanda sin interés) en vez de tener activos a interese (bonos). Por lo tanto, la demanda monetaria está inversamente relacionada con la tasa de interés. Cuanto mayor sea la tasa de interés, menor es la cantidad de dinero demandado.

d) ENFOQUE DEL EQUILIBRIO DE PORTAFOLIO

Esta teoría difiere del modelo monetario en que se supone que los bonos extranjeros e internos son sustitutos imperfectos, y por el planteamiento en el cual el tipo de cambio se determina en el proceso de equilibrar el stock de demanda y oferta totales de los activos financieros en cada país. De este modo, el enfoque de equilibrio de portafolio puede considerarse como una versión más realista y satisfactoria del modelo monetario.

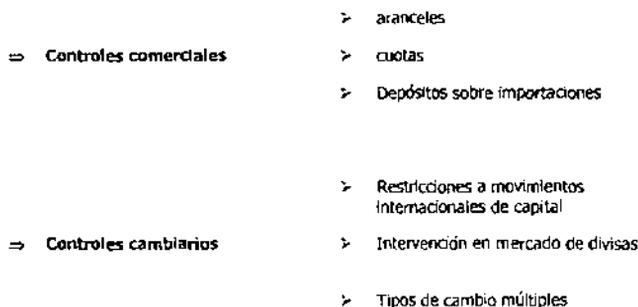
A partir del equilibrio comercial y financiero o de portafolio, este modelo plantea que un incremento en la oferta monetaria del país sede conduce a una disminución inmediata en la tasa de interés en

este país y un desplazamiento de los bonos domésticos hacia la divisa doméstica y los bonos extranjeros. El desplazamiento hacia los bonos extranjeros ocasiona una devaluación inmediata de la moneda local. Con el paso del tiempo, esta devaluación estimula las exportaciones del país y desestimula sus importaciones, lo cual genera un superávit comercial y una revaluación de la divisa doméstica, que neutraliza parte de su devaluación original. Así, el enfoque del equilibrio de portafolio también explica la devaluación abrupta, pero en contraste con el modelo monetario, lo hace mediante la intervención explícita del comercio hacia un proceso de ajuste a largo plazo.

1.2.2 Los Controles Directos.

Los controles directos consisten en aranceles, cuotas y otras restricciones sobre el flujo internacional de comercio y de capital, los cuales también son políticas de control de gastos, pero pueden ser destinadas a ítemes específicos de la balanza de pagos al contrario de la devaluación o revaluación, que son políticas generales y se aplican a todos los ítemes al mismo tiempo.¹⁶

DIAGRAMA 3 CONTROLES DIRECTOS



En general, para que los controles directos y otras políticas sean efectivos, se requiere una gran colaboración internacional. Por ejemplo, la imposición de una cuota de importación por parte de un

¹⁶ Salvatore; op. cit., p. 575.

país puede generar represalias de otros países afectados (anulando de este modo el efecto de la cuota), a menos que estos países sean consultados, se les conteste y se acceda ante la necesidad de este tipo de medida temporal. Lo mismo es válido para el tipo de cambio que un país pretende mantener; de igual manera, un aumento en la tasa de interés por un país para atraer más capital foráneo puede neutralizarse por completo si otros países aumentan sus tasas de interés en la misma cantidad de modo que dejen invariables los diferenciales de tasas de interés internacionales.¹⁷

1.2.3 Definición y Teoría de los aranceles.

La restricción económica más importante es el arancel que es un impuesto o derecho de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera nacional. Un **arancel a las importaciones** es un derecho de aduana aplicado sobre los bienes importados en tanto que el **arancel a las exportaciones** es un impuesto a los bienes exportados. Los aranceles a las importaciones son más importantes que los aplicables a las exportaciones, pero con frecuencia, los países en desarrollo los aplican en sus bienes tradicionales de exportación para obtener mejores precios y elevar los ingresos. Los países en vías de desarrollo dependen en gran medida de los aranceles a las exportaciones para incrementar los ingresos debido a su facilidad de recaudación, en tanto que los países industrializados imponen aranceles u otras distorsiones comerciales para proteger a la industria en particular y gravan la mayor parte del rendimiento para incrementar los ingresos.

Los aranceles pueden ser *ad valorem*, específicos o compuestos. El **arancel ad valorem** se expresa como un porcentaje fijo del valor de los bienes comercializados. El **arancel específico** se expresa como una *suma fija* del valor de los bienes comercializados. Un **arancel compuesto** es una combinación de un arancel ad valorem y uno específico.

El **arancel óptimo** es la tasa de arancel que maximiza el beneficio neto resultante del mejoramiento en las condiciones comerciales del país *versus* el efecto negativo que ocasiona la reducción en el volumen del comercio. Es decir, se parte de la posición de libre comercio; a medida que el país aumenta su tasa arancelaria, su bienestar se incrementa a un máximo (arancel óptimo), y después disminuye a medida que la tasa arancelaria supera el nivel óptimo. A la postre, el país se vuelve hacia el punto de autarquía con un arancel prohibitivo.

¹⁷ Salvatore; op. cit., p. 599.

Sin embargo, a medida que las condiciones comerciales del país que impone el arancel, se deterioran las del socio comercial, puesto que son inversas, o recíprocas, con respecto a las condiciones de actividad comercial cuyo país impone el arancel. Frente a un volumen de comercio menor y deterioro de las condiciones comerciales, decrece el bienestar del socio comercial. En consecuencia, tal vez este tomó retaliaciones e imponga un arancel óptimo por su cuenta. Aunque recuperar la mayor parte de las pérdidas con el mejoramiento en sus condiciones comerciales, las represalias del socio comercial reducirán aún más el volumen del comercio.¹⁸

TEORIA DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA

Con frecuencia un país importa materia prima libre de impuestos o impone una tasa arancelaria más baja sobre la importación del insumo que sobre la importación de los bienes terminados producidos con el insumo importado. Cuando se presenta este caso, la **tasa de protección efectiva** (calculada sobre el valor agregado interno, o de procesamiento, según el país) excede la tasa arancelaria nominal (calculada sobre el valor de los bienes terminados). El valor interno agregado es igual al precio de los bienes terminados menos el costo de los insumos importados utilizados en la producción de los bienes. Aunque la tasa arancelaria nominal es importante para los consumidores (porque indica en cuanto se incrementa el precio de los bienes terminados como resultado del arancel), la tasa arancelaria efectiva es importante para los productores porque indica cuanta producción se suministra en realidad a los productores mediante el procesamiento doméstico de los bienes que compiten con los importadores.

1.2.4 Barreras comerciales no arancelarias: las cuotas a la importación.

La cuota es la más importante de las barreras comerciales no arancelarias. Es una restricción cuantitativa directa sobre la cantidad de un bien que se permite importar o exportar. Las cuotas de importación pueden utilizarse para proteger un sector del país y/o por razones relacionadas con la balanza de pagos. Cabe señalar que no es lo mismo un arancel a la importación que una cuota de importación. Con una cuota de importación determinada, un aumento de la demanda dará como resultado que sea mayor el precio interno de un país así como mayor producción que con un arancel de importación equivalente. Por otra parte, con un determinado arancel de importación, un aumento en la demanda dejará el precio doméstico y la producción doméstica invariables pero el resultado será un mayor consumo y mayores importaciones que con una cuota de importación equivalente.

¹⁸ Salvatore; op. cit., p.257.

Una segunda diferencia entre la cuota de importación y un arancel de importación radica en que la primera implica la distribución de licencias de importación. Si el gobierno no subasta estas licencias en un mercado competitivo, las empresas que la reciben recogerán beneficios de tipo monopolio.

Por último, una cuota de importación limita las importaciones al nivel específico, mientras que el efecto comercial de un arancel de importación puede ser incierto.

CAPITULO 2

"LA POLITICA COMERCIAL DE MÉXICO: LA NECESIDAD DE LA APERTURA COMERCIAL."

Antecedentes

El modelo de sustitución de importaciones que prevaleció en México y que condujo a la creación de un mercado sobreprotegido, y cuyo agotamiento comenzó en 1976, se tradujo en la profundización del desequilibrio externo que por consiguiente, condicionó el crecimiento económico del país. Esta política permitió a México crecer a un ritmo importante a partir de la década de los años cuarenta y desarrollar su capacidad de producción, es decir, industrializarse; sin embargo su aplicación indiscriminada durante mucho tiempo condujo a una serie de incompatibilidades entre la política industrial y la de exportaciones, a estrangulamientos en algunos sectores y excedentes de capacidad en otros, en suma, a distorsiones en el proceso de producción. Esto, aunado a los descubrimientos petrolíferos que se realizaron a finales de la década de los setenta, fomentaron el escaso desarrollo de otros sectores y que el crecimiento del país se basara fundamentalmente en la actividad petrolera, gracias a la cual, México tuvo acceso con facilidad a contratar créditos externos en condiciones favorables, de manera que esto sirvió en un primer momento como mecanismo de financiamiento para el creciente nivel de importaciones.

De 1976 a 1982, México modificó su estrategia de desarrollo cuyo eje motor sería la consolidación del sector petrolero exportador, razón por la cual el país pasó de la Sustitución de Importaciones a la Monoexportación Petrolera. De esta manera, se pueden apreciar los síntomas de lo que sería la crisis de 1982: un fuerte desequilibrio externo, estancamiento económico, inflación, fuga de capitales, deuda externa creciente y una fuerte devaluación de 500% del tipo de cambio (de 25 pesos a 150 pesos por dólar).¹

Entre 1976 a 1981 se agudiza el problema del desequilibrio externo y para 1981 el déficit en cuenta corriente es de 16,000 millones de dólares, producto de un saldo negativo en la balanza de servicios financieros de más de 10,000 millones de dólares, de una balanza comercial deficitaria de cerca de 4,000 millones de dólares. El pago por servicio de la deuda ascendió considerablemente; mientras en 1976 el monto por deuda era de apenas 2,880 millones de dólares, en 1981 la cifra por concepto de la misma era ya de 12,706 millones de dólares. (ver cuadro 1)

¹ Tello, Carlos. *"Informe sobre la crisis (1982-1986)"*. México, 1988, p. 316.

CUADRO 1
MEXICO: INDICADORES MACROECONOMICOS 1971-1987

	1971	1976	1981	1987	1971-1976	1977-1981	1982-1987
PIB (a precios de 1970)	462,803.8	635,831	908,764.8	884,670	6.5%	8.4%	-0.4%
Población (miles)	51,060	60,060	69,762	81,210	3.2%	2.8%	2.2%
PIB per cápita (a precios de 1970)	9,064	10,587	13,027	10,893	10,579.6	\$12,386.8	\$10,921.9
Índice de precios 1970=100	105.9	215.6	646.4	26,662	15.3%	23.1%	91.2%
Balanza en cuenta corriente (mdd)	-929	-3,044	-16,052	3,509	-4,612.3	-39,636	0.4
Balanza Comercial	-890	-2,714	-3,846	8,546	-3,534	-6,490	49,900
Balanza de Servicios	-----	-1,896	-10,189	-3,403	-----	-24498	-----
Financieros							
Deuda Externa total (mdd)	5,000	20,000	75,000	107,000	15,000	52,000	11,400
Servicios de la deuda	-----	-2,880	-12,706	-4,875	-----	43,239	70,003

Fuente: Villarreal, René. *"Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México"*. México, 1988, FCE, p. 370.

Analizando el cuadro anterior, se puede observar que en 1981 el déficit en la balanza comercial de mercancías fue de 3,846 millones de dólares, producto de un déficit en la balanza comercial petrolera de cerca de 18,000 millones de dólares y de un superávit de la balanza comercial petrolera de 13,561 millones de dólares. Otro aspecto que cabe hacer mención es el referente a la fuga de capitales, que incidió directo en la profundización del desequilibrio externo, pues ascendió a 20,188 millones de dólares y que representaron en total el 62% de los ingresos provenientes del petróleo.

La escasez de divisas prevaeciente obligó a endurecer el manejo de la política de protección comercial, de manera que la relación de las fracciones controladas de importaciones pasó de 27.6% en junio de 1982 a 100% en septiembre de ese mismo año. Las continuas devaluaciones que se suscitaron en 1982 afectaron directamente en la industria en general incrementado así la deuda externa privada, el encarecimiento de maquinaria y equipo materias primas importadas y la incertidumbre de los empresarios ante los cambios políticos prevaecientes; así, la producción industrial después de haber crecido a una tasa media anual de 9.9% de 1978 a 1981 cayó en -1.6% para 1982. Además, los componentes de la demanda agregada se vieron severamente afectados; el consumo total creció sólo 1.2%, nivel que contrasta con el registrado en el período de alto crecimiento (8.1%), la inversión pública observó una caída de -14.2%, mermando la inversión privada que cayó en -17.3%.

De esta manera, se puede observar que uno de los aspectos sobresalientes de las crisis que caracterizan la década de los ochenta es la agudización del desequilibrio externo derivado de la escasez de divisas necesarias para importar bienes de producción que permitieran el desarrollo industrial, convirtiéndose así en un determinante importante en el estallido de la crisis de 1982, que comenzó a manifestarse a partir de 1981. Cabe señalar que las estrategias y políticas de industrialización así como de comercio exterior prevaecientes en ese momento condujeron a una excesiva protección y a una ineficiente planta industrial que demandaba mayores importaciones para su supervivencia.

Bajo un escenario de crisis económica, comienza la administración de Miguel De La Madrid, cuya tarea primordial descansaba en buscar y llevar a cabo los mecanismos para implementar un programa de ajuste que corrigiera la situación económica prevaeciente. De esta manera, México pone en marcha un programa de ajuste con las características que el Fondo Monetario Internacional (FMI) impone y cuya experiencia se había tenido ya en 1976; el programa planteaba básicamente lo siguiente: recesión y liberalización comercial que garantice el pago continuo de deuda externa, a cambio de créditos y apoyo en las negociaciones comerciales. Uno de los objetivos

Centrales de este programa era la reducción del déficit público y la inflación, lo que implicaba una reducción de la demanda, la inversión y el Producto Interno Bruto (PIB) ya que se consideraba que el exceso de gasto era la causa principal de la inflación.

Según el programa económico del FMI, los problemas en la cuenta corriente se reducirían si la demanda se contraía conjuntamente con un tipo de cambio más "realista", lo que de inmediato generaría superávit comercial, el cual, dada la contracción en la canalización de créditos externos hacia el país, serviría para cumplir con el pago de la deuda. Por ello, el instrumento de ajuste externo sería el tipo de cambio que estimularía las exportaciones y descencivaría las importaciones, así bajo estos objetivos, se manejó una política cambiaria dual con un tipo de cambio libre y uno controlado.

La preocupación central del gobierno de De la Madrid consistía en reducir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la especulación. A partir de esto, se establece el Plan Nacional de Desarrollo con dos líneas básicas de acción: una de reordenación económica expresada en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y otra de "cambio estructural". En el aspecto financiero, el ajuste contemplaba el abatimiento del déficit público; por el lado del gasto, se estableció que su ejercicio se orientaría a la protección del empleo y el bienestar social para disminuir el efecto del programa de reajuste en los niveles de vida más necesitados. En cuanto a los ingresos, la estrategia era establecer tasas impositivas más progresivas así como revisar los precios y tarifas del sector público.

Para 1983 los resultados obtenidos por el programa de reajuste fueron satisfactorios; el déficit financiero del sector público se redujo casi 8% como porcentaje del PIB, de ser de 17.6% en 1982 pasó a 8.9% en 1983, tanto por la reducción del gasto como por un aumento en los ingresos. La totalidad de las importaciones estuvo sujeta al requisito previo, aunque existen elementos para suponer que a principios de ese año se inició un proceso de flexibilización en el otorgamiento de esos permisos. De hecho, las importaciones de mercancías del sector privado de bienes de consumo, intermedios y capital tocaron fondo en los primeros meses de 1983 y luego empezaron a crecer; esto es importante señalarlo, porque de no haber existido un control cuantitativo no se hubiese relajado.

En 1984, en cuanto a política comercial se refiere, se redujo el control cuantitativo de las importaciones, prueba de ello es que del 100% de las fracciones controladas a finales de 1983, pasó a 64.7% en diciembre de 1984. Por el lado de la demanda agregada se combinó el dinamismo

del componente interno de 3.8% con las exportaciones de 10.5%, lo que se tradujo en un incremento global de 4.6%.

Sin embargo, la estrategia de crecimiento económico que se había instaurado hasta entonces, después de llegar a sus limitantes a mediados de 1985, originó de nuevo desequilibrios financieros expresados en: 1) incremento del déficit financiero público superior al propuesto; 2) sobrevaluación de la moneda y, 3) reducción de las tasas de interés nacionales.

Estos acontecimientos orillaron al gobierno mexicano a cambiar nuevamente su esquema de crecimiento económico. La pérdida del margen subvaluatorio de la moneda incidió directo en la competitividad de los productos nacionales, por lo tanto, en una reducción de las exportaciones no petroleras, así también el aceleramiento del gasto público presionó considerablemente las finanzas del sector que llevaron a la necesidad de reducir el gasto corriente del gobierno federal, incrementar el encaje legal a niveles de 90%, incrementar las tasas pasivas de interés y por último, para impulsar de nuevo la actividad exportadora se retomó la política cambiaria de tipo de cambio realista como la ya aplicada en 1983.

Por otra parte, se instrumentó una severa política de liberalización tendiente a vincular al país con el exterior, eliminado poco a poco la protección excesiva y promoviendo más las exportaciones no petroleras, para lo cual, se sustituyeron los permisos previos por aranceles y en 1985 México ingresa al GATT. El fundamento de este argumento consistía en eliminar la dependencia en la captación de divisas esencialmente por la vía de ingresos petroleros buscando así fuentes alternativas para que el país pudiera hacer frente a sus compromisos con el exterior (deuda externa)... "esta estrategia de política económica tenía por objeto la generación de un excedente de divisas que sería utilizado para cumplir los compromisos externos. Otro de los objetivos, consistía en aumentar el nivel de las divisas con que cuenta el país, pues ello constituye un factor de solidez financiera a nivel internacional..."²

2.1 Deuda, desequilibrio y ajuste en México.

La historia de la crisis de la deuda externa en México viene ya de muchos años atrás: sin embargo, durante los años cincuenta y sesenta el financiamiento externo, aunque presente, no desempeñó un papel significativo en la promoción del crecimiento, pero a principios de los años setenta fue evidente que las fuentes que apoyaban la dinámica de la industria privada y la expansión del empleo, tenían que transformarse radicalmente en una estrategia de impulso al sector exportador.

² Tello; op. cit., p. 318.

A falta de una reforma fiscal y/o financiera significativa, la expansión permanente del gasto público, ya en marcha en 1973, aceleró considerablemente el ritmo de financiamiento externo (en ese año el flujo de deuda externa alcanzó 1,600 millones de dólares, en comparación con el promedio de 200 millones de dólares al año durante la década anterior).

De 1973 a 1981 el saldo de la deuda externa de México presentó una tasa de crecimiento promedio anual de 30%; así en 1973 el pago de intereses al exterior fue equivalente a 3.2% de los ingresos en cuenta corriente mientras que para 1982 dicho indicador llegó a 35.4%. La característica principal de este período fue el marcado aumento de los créditos concedidos por la banca comercial, que se convirtió en el principal acreedor del país; en 1982 la deuda externa contratada con los bancos comerciales del exterior llegó a representar 77% del saldo total.

El crecimiento del saldo de la deuda externa estuvo asociado a una política económica expansiva a partir de 1972, la cual no estuvo acompañada por una reforma fiscal que en esos momentos era necesaria; había una debilidad crónica de los ingresos tributarios y no tributarios del sector público como resultado de la política de industrialización adoptada por México desde los años cuarenta, así como una política indiscriminada de subsidios y sobreprotección de la industria.

1976, es el año en cual comienzan a manifestarse más fuertemente los problemas de la economía mexicana, cuando los grandes desequilibrios macroeconómicos hicieron necesario que se rompiera con un esquema de paridad cambiaria fija durante 22 años. Para este año, el FMI otorgó un paquete financiero por 800 millones de dólares.

Así, de 1977 a 1982, el saldo de la deuda externa del sector público pasó de 22,912 millones de dólares a 58,874 millones de dólares, lo que significó un aumento de 20% en promedio. La deuda externa del sector privado aumentó; mientras en 1977 fue de 6,800 millones de dólares, para 1982 representó 19,707 millones de dólares, esto es, un incremento de 23%.

La economía mexicana durante finales de la década de los años setenta y principios de los ochenta empezó a manifestar un fenómeno cuyas principales características son: a) aceleración notable del crecimiento económico impulsado por el sector hidrocarburos con la aparición de desequilibrios sectoriales; b) aceleración de la inflación generada por el exceso de demanda y liquidez; c) crecimiento notable de la inversión pública y d) la dependencia de los ingresos fiscales y de divisas de las exportaciones petroleras.

En efecto, la petrolización de la economía mexicana tuvo como antecedente más inmediato las estratosféricas alzas en los precios de los hidrocarburos, propiciadas por la radicalización de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) a través del embargo petrolero realizado en 1973, por los países árabes. Esto llevó a que se pusiera de manifiesto que México contaba con enormes reservas de petróleo, por lo que la banca internacional se dio a la tarea de convencer al gobierno de Echeverría para que aceptara multitud de créditos para explotar los yacimientos encontrados en 1975 en Chiapas y Tabasco.

De la deuda externa contratada por ese gobierno, alrededor de un 45% fue para Petróleos Mexicanos (PEMEX) o para proyectos muy vinculados con la explotación de ese producto. Por ello, para 1974 se realizaron exportaciones de petróleo sólo por 37 millones de dólares; para 1975 suben bruscamente a 432.9 millones de dólares.

Puede decirse que a partir de 1974, México de país importador de petróleo se integra nuevamente como exportador, al grado de constituirse para 1985 en uno de los principales productores mundiales. Esto sin embargo, sólo favoreció al fenómeno de la llamada petrodependencia de México, la cual fue claramente formulada por el imperialismo, para lograr apoderarse de nuestra riqueza petrolera, la cual consiguió generar un endeudamiento externo sin precedente (más de 100 mil millones de dólares, en 1986), y con especial aplicación a la industria petrolera, pues su propósito fue incrementar la oferta de petróleo y con ello generar la caída de los precios.

Hasta 1980 dichos precios llegaron a niveles insospechados, razón por la cual México, a través del gobierno de López Portillo, se endeudó de 19 mil millones de dólares en 1976, a 80 mil millones en 1982, pues se decía que los precios continuarían al alza, con lo que tranquilamente se pagaría esa deuda. Esto no ocurrió pues en 1981 los precios del petróleo empezaron a descender, generando una de las más graves crisis de la economía mexicana, conocida como la crisis financiera o de pagos.

La súbita conversión de México en uno de los principales productores de petróleo en el mundo reforzó la política expansiva del sector público. Se comenzaron a realizar fuertes inversiones en PEMEX con la finalidad de construir una planta exportadora, sin embargo, aún con los ingresos que el país percibió por concepto de exportación de petróleo, continuó el deterioro de las finanzas públicas y de la cuenta corriente no petrolera de tal manera que durante 1977-1978 el déficit gubernamental que representaba 6.3% del PIB pasó a un nivel en 1981-1982 de 16%.

CUADRO 2
MEXICO: EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS 1973-1982

	1973	1975	1977	1979	1981	1982
PIB (crecimiento real)	8.4	5.6	3.4	9.2	8.8	-1.6
PRECIOS (diciembre a diciembre)	21.3	11.2	20.7	20.0	28.7	98.8
DEFICIT PUBLICO FINANCIERO (como % del PIB)	6.3	9.3	6.3	7.1	14.1	16.9
TERMINOS DE INTERCAMBIO ¹	120.8	73.6	123.6	94.3	126.8	86.1
PRECIOS DEL PETROLEO DE EXPORTACION	n.d.	n.d.	13.6	19.7	33.2	28.7

¹ Índice ajustado por tasas de interés internacionales, 1971=100.

Fuente: Gurría, José Angel. *"La política de la deuda externa."* México, 1994. Anexo estadístico.

2.1.1 La manifestación de la crisis de deuda.

La cronología de la crisis financiera de 1982 comenzó con el deterioro en los términos de intercambio a finales de 1981 provocado como se sabe, por la caída en el precio internacional del petróleo y por el alza en las tasas de interés internacionales que aceleraron la fuga de capitales, estimada para ese año en 11,828 millones de dólares³. Esta fuga de capitales explica por qué el endeudamiento externo rebasó los requerimientos financieros derivados del déficit en cuenta corriente y de los refinanciamientos del principal.

En el último trimestre de 1980, las tasas de interés internacionales iniciaron una marcha ascendente; en diciembre de ese mismo año, la LIBOR (London Interbank Offered Rate) llegó a un nivel cercano de 20% anual. Este aumento puede explicarse porque los principales países industrializados, con Estados Unidos a la cabeza, comenzaron a aplicar una política restrictiva para abatir la inflación además de que ésta política indujo a la apreciación del dólar. A raíz de ello, en 1980 el pago de intereses sobre la deuda externa se incrementó notablemente; esto, aunado con la baja en los precios del petróleo, hundió al país en una profunda crisis. El gobierno aplicó una estrategia equivocada considerando que este último fenómeno sería pasajero; en vez de ajustarse a la baja el gasto público, se usaron los créditos externos para cubrir los recursos faltantes, así como para hacer frente al aumento del costo de la deuda ocasionada por el aumento de las tasas de interés.

La creencia de considerar que la etapa en la baja de los precios internacionales del petróleo era transitoria, estuvo reflejada en los programas de política económica porque se conceptualizó que los recursos externos provendrían de las exportaciones petroleras y de la contratación de 11,000 millones de dólares de créditos externos. La caída en el nivel de reservas internacionales condujo a una devaluación del tipo de cambio de 39% en febrero de 1982; el día 25 de ese mismo mes, Pemex anuncia una nueva reducción en los precios del barril de petróleo, provocando así una nueva devaluación de 23%. La situación para el país era ya insostenible; ante una aguda escasez de divisas para cubrir los compromisos de deuda así como las devaluaciones del tipo de cambio, se tocó fondo el 20 de agosto de 1982 cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, solicitó a los acreedores de la banca comercial una moratoria de tres meses para los pagos del principal. Días previos al 20 de agosto, se integró un Comité Asesor de Bancos⁴ con la finalidad de estudiar y evaluar las alternativas que podrían considerarse para una reestructuración de la deuda. El paquete financiero aprobado por el Comité consideraba los siguientes puntos:

³ Gurria, José Angel. *La política de la deuda externa.* México, 1994, p. 25.

- I. Recalendarización de todos los pagos vencidos o a vencer entre el 23 de agosto y el 31 de diciembre de 1984, cubiertos en un período de 8 años con 4 años de gracia a una tasa Libor más 1.875.
- II. Financiamiento adicional mediante un convenio "stand-by" del FMI.
- III. Reestructuración de la deuda privada.

Como complemento a este proceso de renegociación de la deuda, México firmó un Convenio con el FMI en noviembre de 1982, planteándose programas de ajuste buscando reducir el déficit del sector público y el de cuenta corriente, complementándolo con el manejo en tasas de interés y tipo de cambio. ... " La importancia del acuerdo con el FMI radica en que constituyó el punto de partida en la negociación con la banca comercial..."

El programa económico propuesto para 1982 no planteó la necesidad de introducir ajustes como mantener el tipo de cambio ya que los recursos necesarios provendrían del aumento en las exportaciones petroleras y de la contratación de un crédito externo por 11,000 millones de dólares. Sin embargo, el severo deterioro de las reservas internacionales del país obligó a provocar en febrero del mismo año una devaluación del tipo de cambio del orden del 39%.

A pesar de que durante varios meses se evitó una nueva devaluación, esto fue posible sólo a expensas del agotamiento de las reservas internacionales y del uso de las últimas líneas de crédito disponible; esto comenzó a generar problemas con el servicio de la deuda externa pública y privada, principalmente con los pagos del principal.

Ante estas condiciones que dadas en la economía mexicana, se inició un proceso de reestructuración de la deuda; la situación se tornaba seria para el país; una semana después del 6 de agosto se tenían que amortizar cerca de 700 millones de dólares de créditos de corto plazo y las reservas internacionales no llegaba a los 100 millones de dólares. Esto ocasionó que se planteara la posibilidad de una moratoria de pagos ante la escasez de divisas.

El pago ascendía entre septiembre y diciembre de 1982 a 11,248 millones de dólares: 8,699 millones de dólares por concepto de amortizaciones y 2,544 millones de dólares por intereses y el

⁴ Los bancos integrantes de este Comité fueron: Bank of America, Bank of Montreal, Bank of Tokio, Bankers Trust, Chase Manhattan Bank, Chemical Bank, Citibank, Deutsche Bank, Lloyds Bank International, Manufacturers Hannover Trust, Morgan Guaranty Trust, Société Générale y Swiss Bank.

12 de agosto de ese año, el secretario de Hacienda Jesús Silva Herzog entabló comunicación con las principales autoridades financieras de Estados Unidos para notificar la imposibilidad del pago.

Los días del 13 al 15 de ese mes, una delegación mexicana encabezada por el Secretario de Hacienda se entrevistó con autoridades del Tesoro y de la Reserva Federal; de esa reunión el gobierno mexicano obtuvo un pago adelantado de 1,000 millones de dólares por concepto de ventas de petróleo crudo y otros 1,000 millones de dólares de la "Commodity Credit Corporation", para la importación de maíz.

Para el préstamo de los primeros 1,000 millones de dólares el gobierno norteamericano puso como condición fijar el precio del hidrocarburo a un nivel más bajo del que prevalecía en el mercado más una tasa de interés implícita del 38%, más del doble de la que prevalecía en el mercado al momento.

Cuando en noviembre de 1982 estaba por vencer la prórroga de 90 días del pago de principal se pidió un nuevo plazo por 90 días; de igual manera, se pidió a los bancos su colaboración para obtener un crédito por 5,000 millones de dólares con objeto de poner en marcha el programa económico de 1983. Este crédito se firmó en marzo de 1983 y las condiciones volvieron a ser desfavorables para el país; se convino establecer un plazo de amortización de 6 años con tres de gracia; las tasas de interés fueron la Libor más 2 ¼ o Prime más 2 1/8, más una comisión de 1 ¼ sobre el monto del préstamo a la firma del contrato.

A partir de entonces hasta el mes de agosto de 1983 se suscribieron contratos de reestructuración de la deuda del gobierno logrando con ello una mejora en la balanza de pagos, ya que de lo contrario, en 1983 se hubieran tenido que pagar 6,325 millones de dólares, 5,440 millones de dólares en 1984 y poco más de 9,000 millones de dólares en 1985. Con el acuerdo se logró reducir a 1,400 millones de dólares en 1983 y 1,600 millones de dólares en 1984.

CUADRO 3
MEXICO: CRECIMIENTO DEL SALDO DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL 1979-1988

	PUBLICA		PRIVADA		BANCARIA		BANCO DE MEXICO		TOTAL	
	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%
1979	29,757	13.3	10,500	45.8	-----	-----	-----	-----	40,257	16.1
1980	33,813	13.6	16,900	61.0	-----	-----	-----	-----	50,713	26.0
1982	58,874	11.2	19,107	-12.8	7,958	-----	240	-----	86,179	15.2
1984	69,378	109	17,270	-8.7	6,183	-40.1	2,433	102.1	95,264	2.4
1986	75,351	4.5	16,061	-3.9	5,551	15.1	4,028	36.9	100,991	4.6
1988	81,003	-0.5	7,028	-53.5	8,097	38.7	4,786	-6.5	100,914	-6.1

Fuente: Guría, José Angel. *"La política de la deuda externa."* México, 1994. Anexo estadístico.

Reestructuración de la deuda de 1984.

Para este año, el gobierno mexicano planteó centrar el esfuerzo de negociación en 3 aspectos: 1) reestructurar el pago del principal que vencían entre 1985 y 1990; 2) mejorar los términos convenidos y 3) obtener nuevos créditos para llevar a cabo el programa de 1984. En abril de ese año se suscribió un crédito con 500 bancos comerciales por 3,800 millones de dólares para satisfacer los requerimientos de divisas de ese año. Los acreedores a partir de este año se mostraron más enérgicos pero al final se logró concertar y el monto de la deuda involucrada en la reestructuración fue de 48,000 millones de dólares con respecto a las tasas de interés se convino eliminar la prima como tasa de referencia y sustituirla por la "tasa de certificados de depósito" que es prácticamente igual a la libre.

Reestructuración de 1986.

Desde enero de 1986 la situación económica de México era de emergencia, y el país se hallaba de nuevo en una fuerte crisis; para comenzar con los problemas, en febrero de 1986, el precio del petróleo experimentó una caída enorme que lo hizo cotizarse en cerca de 10 dólares por barril (cifra inferior en 53.2% a la de 1985).

México comenzó entonces un nuevo plan de concentración con los acreedores internacionales; a finales de marzo la banca comercial aceptó diferir por seis meses el pago de 950 millones de dólares por concepto de amortización a efectuar al mes siguiente. En los primeros días de junio de ese año la situación se tornó más caótica; la especulación con dólares, el repunte de la inflación y el descenso en las reservas internacionales predecían el principio de un colapso. Las reservas ascendían apenas a 2,500 millones de dólares y los pagos de intereses de la deuda para el segundo semestre ascendían a 3,600 millones de dólares, si a esto se suma la caída de ingresos petroleros, el gobierno tuvo que destinar el 70% de su gasto al pago de la deuda pública total.

De acuerdo a la visión de los acreedores, existía la percepción de que la situación por la que estaba atravesando el país se debía a la falta de esfuerzo en la aplicación de medidas; por ello, en el proceso de negociación de 1986, un punto central fue la notificación en la forma de medir la situación financiera del sector público. México por su parte rechazó la posibilidad de seguir aplicando las medidas propuestas de una moratoria en los pagos. Sin embargo, el nuevo Secretario de Hacienda, Gustavo Petriccioli, y el Secretario de Programación y Presupuesto, Carlos Salinas de Gortari, formularon un programa que planteara la renegociación del pago de la deuda.

Con el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), se intentaba conseguir una reestructuración del principal con un perfil de amortizaciones mucho más amplio que en 1984; si por alguna razón no se lograba conseguir una respuesta satisfactoria de los acreedores, las autoridades tomarían la decisión de detener todos los pagos del servicio de la deuda y reemplazarlos por depósitos en pesos en el Banco de México; el gobierno mexicano mostró una postura firme de tal manera que los acreedores tuvieron que ceder pues esto podría extenderse hacia otros países deudores.

El FMI ratificó su apoyo con 1,700 millones de dólares divididos trimestralmente pero bajo la observación de que el primero de ellos se realizaría solo después de que la banca comercial se comprometiera a aportar el 90 % del total de los recursos (6,000 millones de dólares), de la misma manera el Banco Mundial se comprometió a realizar desembolsos por 2,300 millones de dólares durante 1986-1987. A finales de septiembre se llegó a un acuerdo con la banca comercial. Los resultados comprendieron nuevos créditos por 6,000 millones de dólares y la reestructuración de vencimientos por 52,250 millones de dólares de los cuales el 93.6% se captaron a un plazo de 20 años con 3 de gracia; el crédito por 6,000 millones de dólares se pactó en un plazo de 12 años con 5 de gracia. Asimismo, se iniciaron gestiones para reestructurar por lo menos 8,700 millones de dólares de deuda privada en condiciones similares a las obtenidas por el sector público. Así, los resultados de la negociación permitieron un respiro que logrando revertir la tasa de crecimiento del PIB de -3.8% en 1986 a 1.4% promedio en 1987 y 1988. A pesar de las cosas iban marchando mejor, los acreedores internacionales aún tenían desconfianza y las negociaciones con la banca comercial resultaban sumamente difíciles; México había solicitado un crédito por 6,000 millones de dólares y la respuesta de los acreedores no se hizo esperar sobretodo porque consideraban excesivo el monto del préstamo. Así, México elaboró una propuesta que resumía lo siguiente:

- El servicio del saldo de la deuda hasta 1985 estaría fijado por el pago de intereses y capital cuyo valor permanecería constante a través de un período de 25 años.
- Se solicitó eliminación de las sobretasas.
- Se garantizaba el pago de principal con un bono cupón cero emitido por Banco Mundial a un plazo de 20 años y cuyos recursos para la adquisición de estos bonos dependerían de las reservas internacionales de México.

Cuando se planteó esta propuesta ante los acreedores internacionales la reacción fue de rechazo e inconformidad; por lo tanto, México tuvo que replantear la negociación en términos más favorables para ambas partes. Así, el crédito solicitado de 6,000 millones de dólares se pactó a un plazo de 12 años con 5 de gracia y una tasa Libor más 13/16%, la reestructuración de 52,250 millones de dólares de los que el 83.6% se pactó a 20 años y 7 de gracia.

CUADRO 4
MÉXICO: SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO, 1983-1988
 (millones de dólares)

	Amortizaciones	Intereses	Total	Servicios/PIB
1983	4,611.8	6,468.8	11,080.6	7.4
1984	3,618.0	7,611.1	11,229.1	6.4
1985	4,050.1	7,601.0	11,651.1	6.3
1986	4,782.1	6,130.8	10,912.9	8.4
1987	6,573.5	5,700.3	12,273.8	8.7
1988	9,258.7	6,353.0	15,611.7	9.0

Cifras al 31 de diciembre.

Fuente: Gurriá, José Angél. *"La política de la deuda externa."* México, 1994. Anexo estadístico.

2.2 De la Monoexportación del Petróleo a la Diversificación o Sustitución de Exportaciones.

2.2.1 El "shock" petrolero y su impacto en el comercio exterior.

A partir de 1981, el comportamiento de los precios internacionales del petróleo cambió su tendencia alcista, producto de una sobre oferta mundial. En el aspecto internacional, las políticas de energéticos de los países productores afectaban aún más la vulnerabilidad del mercado petrolero y finalmente desembocó en una caída de precios, prueba de ello sucede en 1985 cuando Arabia Saudita abandona su papel estabilizador del mercado energético. Las reacciones y las consecuencias de esto no se hicieron esperar y el problema se agudizó hasta 1986 cuando la actitud de los productores independientes y las diferencias formadas dentro de la OPEP llevaron a todos a asegurar su participación en el mercado ofreciendo ya sea descuentos de precios o reducciones.

CUADRO 5
MEXICO: EFECTOS DEL "SHOCK" PETROLERO EN LOS INDICADORES
MACROECONOMICOS EN 1986

Concepto	%
PIB REAL	-3.8%
PIB INDUSTRIAL	-5.5%
a) Minería	5.8%
b) Manufactura	5.6%
c) Construcción	-9.1%
DEMANDA AGREGADA	-4.4%
a) Consumo	-4.6%
b) Inversión bruta fija pública	16.85%
c) Inversión bruta fija privada	8.8%
DEFICIT FINANCIERO (en relación con el PIB)	16.3%
BALANZA EN CTA. CORRIENTE (millones de dólares)	-1,270.

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.

En México, en julio de 1986, el precio del crudo de exportación llegó hasta 8.6 dólares por barril en promedio, lo que para el país representó una pérdida de cerca de 8,500 millones de dólares por concepto de exportaciones⁵. El efecto finalmente fue absorbido a través de una contracción de la demanda agregada de 5%, dentro de la cual el consumo cayó 4.6%, la inversión bruta fija pública 16.8% y la privada 8.8%. El PIB real cayó -3.8%; el PIB industrial disminuyó -5.5%; de éste, la minería, la manufactura y la construcción se redujeron en 5.8, 5.6 y -9.1% respectivamente. El tipo de cambio controlado se devaluó en 140% y el nivel general de precios se ubicó en poco más de 106%. Las tasas de interés por su parte, se elevaron notablemente, lo que propició una entrada de capitales.

Para hacer frente a los problemas coyunturales que se gestaron se tomaron acciones que afectarían las finanzas públicas, la política crediticia, cambiaria y comercial. En lo que respecta a la política fiscal, se anunció la venta o liquidación de empresas estatales; por el lado de los ingresos se fortalecería la estructura tributaria. En cuanto a la política monetaria se mantendría la restricción crediticia y el manejo realista de tasas de interés así como de tipo de cambio y por último, lo concerniente a política comercial, se seguiría trabajando en la reducción de los controles cuantitativos a la importación y se planteaba como necesidad la entrada de México al GATT. Los efectos de todo este proceso de cambio llevaron a la necesidad de comenzar un nuevo proceso de Sustitución de Exportaciones mediante el cual las exportaciones petroleras dejaron de la principal fuente generadora de divisas de la economía nacional.⁶

⁵ Las exportaciones petroleras de 1986 fueron de poco más de 6,300 millones de dólares en comparación con los 14,767 millones de dólares del año anterior.

CUADRO 6
PRODUCCION Y RESERVAS DE HIDROCARBUROS, 1980-1988
(millones de barriles)

Reservas totales ¹						
Año	Total	Crudo	Líquidos del gas	Gas seco ²	Producción de hidrocarburos	Relación reservas/producción ³
1980	60,126	44,161	3,063	12,902	1,015	77
1981	72,008	48,084	8,914	15,010	1,199	71
1982	72,008	48,084	8,914	15,010	1,372	60
1983	72,008	48,084	8,914	15,010	1,338	52
1984	72,500	49,911	7,185	15,404	1,325	54
1985	71,750	49,260	7,150	15,340	1,317	54
1986	70,900	48,612	6,981	15,307	1,283	54
1987	70,000	48,041	6,839	15,120	1,329	53
1988	69,000	47,176	6,934	14,890	1,248	54

¹ Cifras al inicio del año.

² Equivalente al crudo.

³ Reservas al 1° de enero/producción del año anterior.

FUENTE: Nacional Financiera. "La Economía Mexicana en cifras". México, 1995, p.121

2.2.2 El modelo de Diversificación o Sustitución de Exportaciones.

En los años ochenta, después de la etapa de ajuste derivada de la crisis de 1982, México inicia un nuevo camino de transformación en el que la estrategia debía cambiar radicalmente. Con una economía petrolizada, sin divisas y sin acceso al crédito internacional se inició el gobierno de Miguel De la Madrid. El modelo de Sustitución de Importaciones se había agotado y era pues indispensable tomar una opción oportuna y adecuada: iniciar el CAMBIO ESTRUCTURAL EN EL COMERCIO EXTERIOR⁷, cuyo origen se encuentra plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

En los últimos dos decenios el sector externo mexicano experimentó una transformación profunda. El proceso de apertura externa derivado del cambio estructural se formalizó con la adhesión de México al GATT en 1986 y significó su incorporación a la competencia externa después de varios decenios de protección en el marco de la industrialización basada en la sustitución de importaciones. Uno de los objetivos de la estrategia de apertura ha sido promover las exportaciones mexicanas en particular las manufacturas y eliminar paulatinamente la dependencia de las exportaciones petroleras. Así es como surge un nuevo modelo que según lo denomina René

⁶ La sustitución de Exportaciones, de petroleras a no petroleras, es evidente y responde a diversos factores, varios de ellos coyunturales o de carácter externo, o de las dos cosas.

⁷ Es muy importante tener presente que esta "reforma o cambio estructural" persigue la obtención de una mayor participación en el comercio internacional, para reducir de modo gradual la dependencia del país del petróleo, así como del crédito del exterior.

Villarreal es una estrategia basada ahora en la sustitución de exportaciones que reemplazan tanto a las exportaciones petroleras como a los bienes primarios en el total del comercio exterior.

Esta nueva fase de crecimiento aparece en el momento en que la economía como se ha dicho ya, abre sus fronteras. En efecto, la apertura al exterior se debe fundamentalmente al incremento de 1980 a 1988 del coeficiente de exportaciones que mientras en 1980 era de 9.1% en 1987 fue de 14.6%. Cabe hacer mención que éste grado de apertura de la economía mexicana durante los años ochenta fue diferente a la década anterior, debido a que en los setenta lo que se incrementaba era el coeficiente de importaciones, pues de 1970 a 1980 pasó de 9.6% a 14.3% y el de las exportaciones de 7.7% a 9.3%.

A este respecto, Villarreal⁸ explica el origen y las características de este modelo dividiéndolo en dos etapas:

- > Etapa de crecimiento y despegue de la monoexportación petrolera 1976-1981.
- > Etapa de tránsito de la monoexportación a sustitución de exportaciones.

En esa primera etapa, el petróleo tiene el papel central del comercio exterior de México; recordando lo que ya se mencionó anteriormente, mientras en 1976 los ingresos petroleros eran de 543 millones de dólares, en 1981 (después de los descubrimientos de yacimientos petrolíferos) ascendieron a 14,574 millones de dólares representando el 72% de los ingresos totales por concepto de exportaciones, mientras que las exportaciones no petroleras tenían un papel poco relevante dentro del comercio exterior.

A partir de 1982, este autor define una etapa de tránsito: la monoexportación petrolera y la sustitución de exportaciones al final de la cual (1988) las exportaciones petroleras dejan de ser el pivote de la economía y generador de divisas. Prueba de ello es que en 1982 las exportaciones no petroleras eran sólo 22% del total y las manufacturas el 14%, y en 1987 su participación se incrementó en 58% y 48% respectivamente, en tanto que las exportaciones petroleras participaron sólo 42% del total.

El origen de este modelo industrial como ha podido observarse se deriva de la necesidad de encontrar mecanismos alternativos que brindaran al país la vía no sólo de la inserción al nuevo orden mundial, sino además de eliminar la dependencia del petróleo como fuente primordial de captación de recursos derivada de la fuerte vulnerabilidad del mercado petrolero internacional. Este

⁸ Villarreal, René. *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*. FCE, 1998.

fenómeno que bien puede llamarse de sustitución de exportaciones, por fomentar ahora el desarrollo de las exportaciones no petroleras y en especial de las manufacturas, exigía por ende, realizar una serie de cambios en la política económica. Al respecto, la política de racionalización de la protección jugaba el papel clave a través del cual se buscaba estimular la capacidad competitiva de la planta industrial nacional. Así pues, se tomaron medidas como la revisión al margen de subvaluación del tipo de cambio (7.5 pesos por dólar en 1984, 6.8 en 1985, 24.4 en 1986 y 18.5 en 1987) con la finalidad de estimular y proteger las exportaciones; además hay que señalar el ingreso de México al GATT, las negociaciones comerciales internacionales, el fomento fiscal a las exportaciones no petroleras y el impulso de franjas fronterizas y libres.

El objetivo de plantear un cambio de modelo era consolidar a largo plazo el sector exportador no petrolero especialmente el sector manufacturero. En efecto, en esta fase se registra un cambio significativo en la composición de las exportaciones. De un nivel de 16,372 millones de dólares en 1984, las exportaciones petroleras se reducen en 1987 a 8,630 millones de dólares; por su parte, las exportaciones no petroleras registran un crecimiento de 61%, pues pasaron de 7,824 millones de dólares en 1984 a 18,865 millones de dólares en 1987. En la composición de las exportaciones no petroleras, las manufacturas constituyen el componente más dinámico de este rubro. Mientras en 1984 representaron ingresos por 5,595 millones de dólares, en 1987 fueron de 9,746 millones de dólares y en 1988 llegaron a 11,504 millones de dólares, lo que representó un incremento de 16%.

El siguiente cuadro permite ver la evolución de las exportaciones y es posible notar el cambio en su composición y la importancia que van adquiriendo las exportaciones de manufacturas en los ingresos de divisas para el país.

CUADRO 7
EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS, 1980-1989
(millones de dólares)

AÑO	TOTAL	PETROLERAS			NO PETROLERAS			
		Total	Petróleo crudo	Otras	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufacturas
1980	15,512	9,992	9,449	544	5,519	1,528	961	3,030
1981	20,102	14,049	13,305	744	6,053	1,482	1,210	3,360
1982	21,230	15,999	15,623	376	5,230	1,233	980	3,018
1983	22,312	15,667	14,793	874	6,645	1,188	874	4,583
1984	24,196	16,372	14,968	1,405	7,824	1,461	768	5,595
1985	21,664	14,767	13,309	1,458	6,897	1,409	510	4,978
1986	16,158	6,307	55,80	727	9,850	2,098	510	7,242
1987	20,494	8,630	7,877	753	11,865	1,543	576	9,746
1988	20,546	6,711	5,884	828	13,834	1,670	660	11,504
1989	22,842	7,876	7,292	584	14,966	1,754	605	12,607

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 319

2.3 Racionalización de la Protección y Apertura Comercial.

El marco normativo de la política comercial de 1983 a 1988 quedó plasmado en el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Nacional de Fomento y Comercio Exterior y el Programa de Fomento a las Exportaciones, de los cuales se desprende que la política comercial de México se encaminó a la eliminación del requisito previo de importación, en especial, la adecuación de los niveles arancelarios con la finalidad de favorecer el nivel cuantitativo de protección y fortalecer los ingresos gubernamentales.

Así, el proceso de racionalización de la protección⁹ pretendía elevar los niveles de eficiencia y productividad de la planta productiva, con la finalidad de hacer frente a su competencia externa. A lo largo del periodo de 1982 a 1988 se fueron adoptando medidas como:

- Reducción de la TIGI de 27 a 8.2%.
- Liberación de permiso previo de importación de 8,116 fracciones.
- Disminución de la dispersión arancelaria de 14.8 a 4.8%.
- Reducción del arancel máximo de 100 a 20%.
- Arancel promedio de 6.7%.
- Derogación de los precios oficiales.

Algunos autores coinciden en considerar que el decenio de los ochenta se caracterizó por la apertura de la economía mexicana al exterior porque disminuyó su protección a través de la eliminación de los permisos previos de importaciones, reducción de aranceles y un tipo de cambio subvaluado. Asimismo, han caracterizado este periodo en cuatro fases como consecuencia de programas y medidas implementadas como:

- La fase de ajuste efectivo con crecimiento: PIRE I.
- "Shock" interno por errores de instrumentación: PIRE II.
- "Shock" externo por caída de precios internacionales de petróleo: PAC.
- "Shock" externo por fuga de capitales: PSE.

FASE DE AJUSTE EFECTIVO: PIRE I (1983, 1º semestre de 1985)

En esta fase, la política económica se enmarca en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) en el cual se establecían como líneas centrales de acción el combate a la inflación, saneamiento de las finanzas públicas, estabilización y recuperación del control del

mercado cambiario y reducción del déficit del sector externo. Para el control de la inflación que a fines de 1983 llegó a 80% se reordenaron las finanzas públicas, cuyo déficit pasó de 17.6% del PIB en 1982 a 8.9% en 1983 derivado básicamente de una revisión en los precios y tarifas del sector público.

"SHOCK" INTERNO POR ERRORES DE INSTRUMENTACIÓN¹⁰: PIRE II

En 1984 se implementó una nueva fase del PIRE para lograr la reactivación económica a través de expansión del gasto público y la desaceleración de la inflación. El objetivo se alcanzó gracias a que el PIB se incrementó en 3.7% destacando principalmente el sector industrial con un dinamismo de 4.4%.

La política comercial fue más flexible que en 1983 pues se eliminaron en gran medida el control cuantitativo a las importaciones pasando las fracciones controladas de 100 a 64.7%. Sin embargo, en 1985 los éxitos alcanzados por el PIRE ya no arrojaron resultados positivos, prueba de ello es que el déficit público creció más de lo previsto pues la meta anual era de 2.2 billones de pesos y a finales de 1985 llegó a 4.5 billones de pesos. Esto, aunado a nuevas presiones inflacionarias, subvaluación creciente del tipo de cambio y una reducción de las reservas internacionales

"SHOCK" EXTERNO POR CAÍDA DE PRECIOS INTERNACIONALES DE PETRÓLEO: PAC

En los primeros seis meses de 1986 se registró una drástica caída de los precios internacionales del petróleo, cuya pérdida en divisas para México se tradujo en 8,500 millones de dólares. Este hecho condujo al gobierno de De La Madrid a modificar de nuevo la política económica para hacer frente al "shock" petrolero. El resultado se tradujo rápidamente en una contracción de la demanda agregada, devaluación del tipo de cambio e incremento de la inflación. Así, se puede observar que el PIB cayó en -3.8%; el tipo de cambio se devaluó 140% y la inflación llegó a 106%.

En junio de 1986 inició la aplicación del Programa de Aliento y Crecimiento (PAC). Para dar sustento al programa y reiniciar la reactivación económica del país, México suscribió un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional donde se comprometió el gobierno mexicano al saneamiento de las finanzas públicas y ajustar las políticas fiscal y monetaria así como el establecimiento de mecanismos de contingencia para aminorar posibles caídas en precios de petróleo o incrementos en las tasas de interés internacionales.

⁹ El proceso de racionalización de la protección es considerado como un conjunto de instrumentos y medidas financieras o fiscales en el cual, la política comercial se debe enmarcar para una adecuada efectividad de sus objetivos. Villarreal; op.cit., p.305.

¹⁰ Esta etapa fue denominada como un problema de "errores de instrumentación" por los formuladores de la política económica del país debido a una reactivación muy rápida de la economía, crecimiento del déficit en las finanzas públicas y lentitud en la liberación comercial.

El ajuste de esta etapa pronto arrojó resultados; en los primeros meses de 1987, las principales variables macroeconómicas mejoraron notablemente, tanto por las políticas de ajuste como por el incremento en los precios del petróleo en el mercado internacional en el verano de 1986, renegociación de la deuda e incremento en las exportaciones totales de 33.5% de enero a octubre de 1987 del cual las exportaciones manufactureras crecieron 44% (en septiembre de 1987 la balanza comercial manufacturera alcanzó un superávit de 37 millones de dólares, el logro más alto hasta esos momentos en la historia del país).

"SHOCK" EXTERNO POR FUGA DE CAPITALES: PSE

Las condiciones de la economía mexicana parecían tener una notable mejora y aseguraban además la confianza de los agentes económicos, lo que apuntaba sin lugar a dudas a la recuperación económica. En la Bolsa Mexicana de Valores se creó un ambiente de alta especulación; las acciones que cotizaban en bolsa resultaban ser el activo más rentable de inversión pues algunas de ellas arrojaron rendimientos hasta 500 y 700%. Esto significó para el país en una fuerte entrada de capitales por inversión en cartera que originó un superávit en la cuenta de capitales y por lo tanto incremento en las reservas internacionales.

En octubre de 1987 inició una baja pronunciada en el INPC y que alcanzó su punto más bajo el 17 de noviembre del mismo año.¹¹ La pérdida accionaria y el bajo rendimiento de las acciones así como tasas de interés reales negativas, generaron expectativas de devaluación, incremento en la demanda de dólares que aunado a prepagos de deuda externa originaron una salida de capitales estimada entre 3,000 y 3,500 millones de dólares. Bajo estas circunstancias, el 18 de noviembre de ese año, Banco de México anuncia su retiro del mercado cambiario y el tipo de cambio libre se devalúa 32% (de 1,700 a 2,275 pesos por dólar¹²). La devaluación como era de esperarse implicó incrementos generalizados en los precios.¹³

Esta situación puso de manifiesto una vez más la vulnerabilidad de la economía mexicana y condujo a la necesidad de preparar un nuevo programa de política económica de ajuste antinflacionario llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), cuya tarea primordial consistía en el fortalecimiento de las finanzas públicas mediante la contracción del gasto público en 3% del PIB, contención de la inflación, aceleración del proceso de desincorporación de empresas paraestatales y aceleración de la liberación comercial. Según el PSE "... propiciará, después de una aceleración estrictamente temporal de la inflación, un abatimiento de la actividad económica, combinando medidas de control

¹¹ En esa fecha, el INPC fue de 95,484 puntos, mientras el 6 de octubre del mismo año el índice bursátil llegó a 373,216 puntos.

¹² Cabe recordar que estas cifras aún no contemplaban el redondeo de tres dígitos.

¹³ En 1987 la inflación llegó hasta 159%.

fiscal y monetario, con la adopción de pautas para la negociación salarial, la fijación de precios de garantía, la revisión de precios y tarifas del sector público y la concertación de precios privados. Todo ello, en un contexto de mayor apertura comercial, que permitirá combatir las expectativas y rigideces que impulsan la inercia inflacionaria. El éxito de esta estrategia dependerá del manejo sistemático de todos los instrumentos de política económica, y sobretudo, del cumplimiento de los compromisos adoptados por todos los sectores para responder en un solo frente al legítimo reclamo de los distintos grupos sociales: el control y abatimiento definitivo de la inflación..."¹⁴

En su primera etapa, las acciones del PSE estuvieron encaminadas a la corrección de los precios relativos y a profundizar la apertura comercial "...las prioridades de la política económica anunciaron un cambio cardinal tendiente en la dirección del ajuste. México no estaba dispuesto a continuar generando excedentes para el pago del servicio de la deuda a costa de su propio crecimiento..."¹⁵

2.3.1 El marco institucional de la apertura: PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND) 1983-1988.

En febrero de 1983 el Poder Legislativo modificó el artículo 25 Constitucional elevando a rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, estableciendo el Sistema Nacional de Planeación Democrática. Así el 30 de mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. El PND surgió en un ambiente de crisis económica, de tal manera que se organizó un verdadero esquema de planeación que coadyuvara a solucionar los que enfrentaba el país.

Así, el PND reconoció el desequilibrio externo derivado de la escasez de divisas, el cual se hallaba asociado a problemas del modelo de industrialización anterior, de tal manera que la estrategia de desarrollo que estableció el Plan perseguía una reestructuración profunda tanto del modelo de industrialización como del comercio exterior, de manera que éste fuese capaz de generar ingresos necesarios para satisfacer las demandas de la economía en su conjunto¹⁶. Para dar inicio a este proceso de cambio fue necesario entonces revisar la política de protección, para lo cual se tuvo que sustituir el permiso previo por arancel como primer paso.

Además, dentro del PND quedaba contemplado el fortalecimiento de las relaciones comerciales del país con el exterior, fomentar de manera más sostenida y tendiente a largo plazo, las exportaciones

¹⁴ Véase "Pacto de Solidaridad Económica." En Examen de la situación económica de México, Banamex, vol. LXIV, núm. 746, enero de 1988, p. 12-14.

¹⁵ Gurriá, José Angel. "La política de la deuda externa." México, 1994, p. 83.

¹⁶ Véase Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988." México, Mayo de 1983.

no petroleras¹⁷ y la apertura a nuevos mercados. Esto sustentaría las bases de lo que la administración posterior a Miguel De la Madrid promovería y llevaría a cabo en este contexto de apertura comercial: un Tratado comercial con América del Norte.

En materia de comercio exterior se señalaba que ante el secular desequilibrio externo era necesario llevar a cabo una reestructuración profunda del modelo de industrialización y comercio exterior. Se recomendaba nuevamente revisar la política de protección mediante la sustitución de los permisos previos por aranceles para dotar de transparencia la estructura de la protección efectiva, reducir el grado de dispersión arancelaria, promover una sustitución selectiva de importaciones y mejorar la asignación de recursos en el proceso del desarrollo industrial¹⁸.

En julio de 1984 se presentó el Programa Nacional de Fianciamiento del Comercio Exterior, PRONAFICE 1984-1988, el cual postulaba una estrategia de cambio estructural que vinculara el proceso de industrialización con el comercio exterior y con el resto de la economía. En ese programa la política de comercio exterior se centraba en cuatro grandes lineamientos: a) la racionalización de la protección, b) el fomento de las exportaciones, c) la integración y el desarrollo de las franjas fronterizas y las zonas libres, y d) las negociaciones comerciales internacionales, todo ello con la finalidad de lograr la inserción eficiente de la producción nacional en las corrientes del intercambio mundial.¹⁹

Esa estrategia se complementó con el Programa de Financiamiento de las Exportaciones (Profíex), dado a conocer en abril de 1985. Sus objetivos, entre otros, eran promover la diversificación de mercados y productos, estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, organizar la oferta exportable, alentar la sustitución de importaciones, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva de bienes exportables²⁰. Algunas de las medidas de apoyo a las exportaciones derivadas del Profíex fueron los programas de importación temporal para la exportación, la devolución de impuestos de importación para los exportadores y de los derechos de importación de mercancías para las exportaciones (Dimex). De esta manera, es claro que en los tres documentos que se han señalado brevemente, se identifica una plena coincidencia con respecto a la estrategia en materia de comercio exterior, de la cual el aspecto de la apertura comercial constituye un asunto medular.

¹⁷ El PND reconocía las condiciones del mercado internacional y planteaba con necesidad implementar instrumentos legales y operativos para elevar el nivel de las exportaciones.

¹⁸ Véase Poder Ejecutivo Federal. "*Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*" México, Mayo de 1983.

¹⁹ Véase Poder Ejecutivo Federal. "*Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior*" 1984-1988. México, julio de 1984.

²⁰ Véase Poder Ejecutivo Federal. "*Programa de Fomento Integral a las Exportaciones*." México, abril de 1985.

2.3.2 Racionalización de la Protección.

La política de racionalización de la protección constituye un elemento fundamental dentro del comercio exterior de México, que responde esencialmente a la dinámica del comercio internacional. La programación específica de la apertura era, en términos generales, la siguiente: el sistema de permisos de importación se revisaría dos veces por año a fin de eliminar los controles cualitativos en la mayor medida posible. De esas revisiones se excluirían las fracciones referentes a la agricultura, el petróleo, los productos farmacéuticos, la industria automotriz y la computación, así como las relacionadas con los productos dañinos para la salud o de importancia estratégica para la defensa nacional. Se preveía que en septiembre de 1987 sería posible exceptuar del régimen de permisos a cerca de 176 fracciones (bienes de capital; productos químicos, de caucho, de plástico; aceites y grasas; papel y carbón). En el programa incluso se propuso un calendario de reducción arancelaria para fracciones relativas a productos manufacturados; esas reducciones se llevarían a cabo a partir de abril de 1986.

Los precios oficiales para las importaciones seguirían en uso hasta diciembre de 1987, aunque se someterían a revisión cada tres meses. Mientras tanto se crearían los bancos de datos, así como infraestructura necesaria para poner en marcha el nuevo mecanismo de impuestos compensatorios creado por la Ley de Comercio Exterior de 1985.

En 1983 la participación de las fracciones controladas en las tarifas se redujo en más de 20 puntos porcentuales. La medida arancelaria disminuyó en tres puntos porcentuales con respecto a 1982 para quedar en 23.8%. En 1984 se eliminó el permiso a 2,844 fracciones (básicamente insumos industriales) de un total de 8,063, lo cual representó 16.5% del valor de las importaciones. La política arancelaria se orientó a disminuir la dispersión de los aranceles, impedir la dispersión de precios en el mercado interno y simplificar su aplicación mediante reducciones del número de tasas. (véase cuadro 8)

CUADRO 8
Indicadores de la estructura arancelaria de importación 1983-1988*

Años	Número de fracciones	Media arancelaria (%)	Arancel ponderado (%)	Número de tasas
1983	8,023	23.8	8.2	13
1984	8,063	23.3	8.6	10
1985	8,091	25.4	12.7	10
1986	8,206	22.6	12.4	11
1987	8,297	20.9	13.1	7
1988	8,123	17.0	n.d.	5

* no incluye fracciones prohibidas.

Fuente: Dirección de Análisis Económico, Dirección General de Aranceles, SECOFI.

En 1985, en el marco de un programa escalonado en tres periodos que liberaría fracciones no atendidas al año anterior, se llegó a cubrir casi 90% del total y 62.5% del valor de las importaciones. Los aranceles para 2,036 fracciones se incrementaron, y disminuyeron para otras 784 lo que afectó 19% del valor de las importaciones; ello elevó el arancel medio ponderado de 8.6% a 12.7%. La unificación de las tasas arancelarias propició que los rangos de la tarifa comprendidos en los niveles de 25 y 40% elevaran su cobertura de 7% a 23% en términos de valor de las importaciones.

La tendencia aperturista continuó en 1986; en abril dio inicio el Programa de Desgravación Arancelaria para aplicarse en cuatro etapas y que culminó a fines de 1987 con el establecimiento de cinco niveles arancelarios en un rango de exento y 20%. Se procuró que los menores gravámenes fueran para las materias primas y los más elevados para los bienes intermedios y de consumo final. Los porcentajes más altos comprendieron a las industrias química, de bienes de capital, metalmecánica e industrias varias. Al término del año las medias arancelaria y ponderada se redujeron en 2.8% y 0.3% respectivamente.

En 1986 el marco institucional también registró importantes avances. En enero de ese año se publicó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución (Ley de Comercio Exterior) que otorga facultades al Ejecutivo para establecer medidas de regulación al comercio exterior. **El 25 de julio se firmó el protocolo de adhesión de México al GATT e ingresó formalmente al organismo internacional el 24 de agosto de ese mismo año, y el 25 de noviembre se adoptó la Ley Antidumping.** Con ésta ley se pretendía contrarrestar las prácticas desleales de comercio mediante la aplicación de impuestos compensatorios, los cuales sustituirían paulatinamente a los precios oficiales de importación y exportación.

En 1987 las medidas de liberación comercial continuaron arduamente. En febrero se llevó a cabo la segunda etapa del programa de desgravación arancelaria, afectando a más de 4,000 fracciones y reduciendo el número de tasas impositivas de 13 a 7. La modificación de los precios oficiales se realizó básicamente en dos etapas: en marzo se derogaron 240 fracciones y en julio otras 528; sólo quedaron vigentes 53 fracciones que serían derogadas en diciembre del mismo año.

En 1988 el gobierno de México envió al Director del GATT un comunicado sobre las labores que el país estaba realizando en el marco de una política exterior cuyo propósito consistía en lograr un manejo coordinado de todos los instrumentos de política económica, "...en especial los de fomento industrial y comercio exterior, que permitan eliminar los desequilibrios que impiden a la planta productiva alcanzar eficiencia y competitividad suficientes para ahorrar y generar las divisas que el

desarrollo del país demanda...²¹. En materia de comercio exterior dicho proceso se dio como se ha mencionado anteriormente, a través de la sustitución gradual del permiso de importación por arancel; la eliminación del sistema de precios oficiales²²; reducción de los niveles arancelarios, así como la adopción de un sistema más moderno de codificación de mercancías; el ingreso de México al GATT y por último, la expedición de una nueva Ley de Comercio Exterior. Todo ello, como parte de un proceso de APERTURA COMERCIAL.

De las 11,944 fracciones arancelarias de la Tarifa General de Importación, sólo 329 estuvieron sujetas a permiso previo²³. Los precios oficiales desaparecieron el 11 de enero de 1988 y a partir del 1 de julio del mismo año, se adoptó el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

CUADRO 9
PARTICIPACION DE LAS FRACCIONES DE LA TIGI EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE MEXICO

	1983	1984	1985	1986	1987
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Controladas	100.0	83.4	35.1	27.8	27.2
Liberadas	-----	16.6	64.9	72.2	72.8

Fuente: SECOFI. Dirección General de Aranceles. 1988.

CUADRO 10
MEXICO: INDICADORES ARANCELARIOS DE LA TIGI 1982-1987.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Número de fracciones	8,088	8,023	8,063	8,091	8,206	8,458
Media Arancelaria	27.0	23.81	23.26	25.45	22.60	10.00
Dispersión Arancelaria	24.8	23.5	22.5	18.8	12.70	10
Arancel Ponderado	16.33	8.16	8.64	12.70	13.10	5.7
Número de tasas arancelarias	13	13	10	10	11.	5

Fuente: SECOFI. Dirección General de Aranceles. 1988.

²¹ Documentos de la Dirección General del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Secretaría de Comercio y Fomento y Comercio Industrial.

²² Los precios oficiales los fijaba la autoridad cuando había sospechas de dumping en las importaciones, estableciéndose como una base gravable mínima para el cobro de los aranceles.

2.4 El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En la política del comercio exterior de México en las últimas décadas, los acuerdos comerciales han tomado mayor importancia ya sea como parte de una estrategia de superación de crisis o bien obedeciendo a las reglas de la economía mundial. Siguiendo estos lineamientos, en la segunda mitad de los años ochenta el país hace de pleno conocimiento al resto del mundo que su política económica cambiaría orientándose al impulso y desarrollo de la política comercial "...el gobierno mexicano ha iniciado una revisión completa de la política comercial a fin de racionalizar la estructura de protección efectiva. Sus principales objetivos consisten en reducir el nivel de protección, su dispersión sectorial, el sesgo antiexportador, así como el fortalecimiento de las exportaciones no petroleras..."²⁴

El 22 de noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la iniciativa de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); en esa misma fecha el entonces Presidente Miguel De La Madrid encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, la conducción de las negociaciones comerciales internacionales para conseguir la adhesión del país al Acuerdo. Sin embargo cabe hacer mención de dos puntos importantes; el primero, que el proceso de adhesión que México iniciaría debía reconocer la situación del país bajo la característica de "país en desarrollo", así como todas aquellas disposiciones que le conceden trato diferenciado y más favorable. En segundo lugar,

*"El Protocolo de Adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de soberanía nacional. Asimismo deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos relativos al Comercio Industrial y Comercio Exterior..."*²⁵

Así, el 26 de noviembre del mismo año el Secretario de Comercio envió al Director del GATT, Arthur Dunkel un comunicado que contenía la decisión del gobierno mexicano de pertenecer a ese organismo internacional de Comercio.

Para la evaluación de todo este proceso de cambio en la vida económica del país, se hizo necesaria la participación del Senado de la República en la autorización del documento de adhesión, empezando su labor de aprobación en septiembre de 1985 a través de una consulta tanto en la

²³ Las mercancías sujetas a este permiso son los productos agrícolas y los vinculados a programas sectoriales, como automovilísticos, farmacéuticos, etc., y a ciertos bienes suntuarios.

²⁴ Carta de Intención de México al GATT del 26 de noviembre de 1985.

Cámara de Senadores, como en las comisiones de Desarrollo Económico, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y finalmente de Relaciones Exteriores. Dentro de la participación del Senado en la carta de adhesión de México cabe resaltar algunos puntos:

"Que la estructura arancelaria y los plazos para la reducción de los niveles arancelarios que se negocien, tengan en cuenta las necesidades de protección que aún demandan los productos de las diferentes ramas de la planta industrial. Para tal efecto se recomienda que participen también en las negociaciones los representantes de las dos Cámaras del Congreso de la Unión, para atender mejor estos aspectos. Además, se revisara la estrategia de vinculación comercial de México con el resto del mundo, a fin de definir el marco general de la internacionalización de la economía nacional basada en la necesidad de considerar que el país debe competir con sus productos más idóneos en las regiones comerciales que más le convengan..."²⁵

Por parte del GATT, se estableció el 12 de febrero de 1986 un Grupo de Trabajo con el propósito de examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General; los miembros que formaron parte de este grupo fueron entre otros: Argentina, Austria, Brasil, Canadá, Comunidades Europeas, Corea, Chile, Estados Unidos, etc. Una evaluación en pocas palabras por parte del Grupo de Trabajo, resumía que "... la decisión mexicana de negociar su adhesión al Acuerdo General y de participar activamente en una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales era un gesto oportuno y positivo para el país..."²⁷

El Grupo de Trabajo dispuso como base para sus discusiones en torno a la aprobación de la solicitud de México, de un Memorándum sobre el régimen de Comercio Exterior de México así como del contenido del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988; del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior; Programas sectoriales; Ley Aduanera, Ley Federal de Derechos; y, reglamentos y disposiciones complementarias.

La actitud de México por ingresar a como diera lugar al Acuerdo era clara, pues a lo largo de este proceso de aprobación se ponía de manifiesto modificar lo que fuera necesario para consolidar el proceso de apertura, sin medir las consecuencias que esto podría ocasionar a una economía casi cerrada e inestable como la nuestra, sin capacidad de responder a las exigencias del mercado mundial y además sin pensar que México aún no contaba con los elementos necesarios para abrir sus fronteras al comercio mundial.

²⁵ Gabinete de Comercio Exterior, 1986.

²⁶ Gabinete de Comercio Exterior, 1986.

Lo anterior quedó demostrado desde las primeras reuniones de negociación en las cuales el entonces Secretario de Comercio Héctor Cervantes, manifestó que el país adoptaría las medidas que estaban relacionadas con el régimen de comercio mundial; la primera era establecer un nivel arancelario máximo de 50% *ad valorem* y la segunda sería reducir a lo largo de un periodo de 30 meses, los derechos arancelarios aplicados a las partidas que estaban entre un 20 y 50%.

2.4.1 Resultados de la Negociación.

Después de intensas negociaciones el Grupo de Trabajo dio por concluida su participación mediante la adopción de los siguientes documentos: Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo y lista de los productos que México concesionaria como aportación por su adhesión.

1. Política arancelaria

Con motivo de la entrada de México al GATT el gobierno mexicano decidió consolidar un arancel máximo de 50% para la totalidad de su Tarifa de Importación. Los sectores que se encontraban en programas sectoriales del Pronafice podían utilizar por un plazo hasta de 8 años aranceles superiores al 50%. Además, el gobierno mexicano había anunciado la aplicación de impuestos de 2.5% sobre el valor base del impuesto general de importación, así como la cuota de 0.6% sobre el valor de la mercancía a importar cobrada por la expedición del permiso de importación.

2. Código Antidumping

Se considera en este instrumento que un producto será objeto de dumping, es decir, la introducción en el mercado de otro país a un precio inferior al de su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Al respecto, el gobierno de México consideró la adopción del Código Antidumping como un sistema permitido de protección aceptado previamente por el GATT.

3. Productos concesionados

México efectuó negociaciones bilaterales en materia arancelaria con 10 países, de las cuales se derivaron concesiones en 373 fracciones de la TIGI con un valor de 16% respecto a la importación total de 1985.

²⁷ Gabinete de Comercio Exterior, 1986.

Como apoyo a los programas de desarrollo industrial se mantuvo el establecimiento de aranceles adicionales hasta por la mitad del impuesto general de importación vigente con la finalidad de evitar el uso de permisos de importación.

De esta manera, los productos que se negociaron con bajos aranceles eran principalmente las materias primas empleadas en la industria que no podían ser provistas por la propia planta nacional como el asbesto, coque de hulla, óxido de aluminio, níquel, estaño o pastas para papel, por citar algunos.

El siguiente cuadro muestra según el tipo de producto, las fracciones negociadas una vez ingresado México al Acuerdo General.

CUADRO 11
FRACCIONES NEGOCIADAS POR TIPO DE BIEN

Tipo de bien	No. de fracciones	Valor de importación (millones de dólares 1985)	Porcentaje de importación total 1985
B. CONSUMO	62	165.2	1.4
B. INTERMEDIO	198	1, 134.7	9.5
B. DE CAPITAL	113	588.8	5.0
TOTAL	373	1,888.7	15.9

Fuente: Informe del Gabinete de Comercio Exterior. 1986.

Para el conjunto de la Tarifa de Importación se tomó como referencia la estructura arancelaria de abril de 1986; de las 373 fracciones negociadas, sólo en 52 casos se concesionaron a un nivel inferior al de ese año; de éstas, 32 se consolidaron a partir de la fecha de adhesión, a otras 12 después de 3 años y las 8 restantes en 5 años.

En las negociaciones bilaterales participaron 9 países y la Comunidad Económica Europea (CCE); con Estados Unidos se negociaron 210 fracciones y 12.5% de las importaciones totales de 1985, lo cual muestra que ese país fue el más beneficiado con la entrada de México al GATT. Con Canadá fueron 41 fracciones negociadas que representaban 5% de las importaciones de México; con la CCE 128 fracciones que comprendían 3.1% de la importación total.

Cabe hacer mención de las negociaciones con el resto de países aunque de menos importancia destacando Nueva Zelanda con 20 fracciones principalmente de productos agropecuarios (ganado

de cría, leche, lana, cuero, etc.); con Japón se concedieron 10 fracciones (1.8% de la importación total) y finalmente, con Suecia, Noruega, Austria y Finlandia se negociaron 83 fracciones (15.9%)²⁸.

CUADRO 12
MODIFICACIONES A LA TIGI POR EFECTO DE NEGOCIACIONES CON EL GATT
(miles de dólares)

Concepto	No. de fracciones	%	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
			1984	%	1985	%
Total de fracciones	8,143	100	10,089,042	100	11,873,673	100
1.-Propuestas a liberar	373	4.6	1,511,598	15.0	1,888,718	15.9
a) de inmediato	29	0.3	17,784	0.2	19,443	0.2
b) a tres años	3	0.0	0	0.0	0	0.0
c) a cinco años	2	0.0	2,544	0.0	1,887	0.0
d) a ocho años	7	0.1	17,431	0.1	14,787	0.1
2.- propuestas a controlar	17	0.2	509	0.0	2,769	0.0
Negociación en función de los aranceles vigentes en 1986	3	0.0	28,647	0.3	37,956	0.3
Con arancel negociado mayor	194	2.4	912,627	9.0	1,221,092	10.3
Con arancel negociado igual	127	1.5	557,605	5.5	608,509	5.1
Con arancel negociado menor	52	0.6	41,366	0.4	59,117	0.5

Fuente: Dirección General de Aranceles, Subsecretaría de Comercio Exterior, 1986.

2.4.2 Comparativo de las negociaciones de México con el GATT en 1979 y 1986.

El protocolo que México había negociado en 1979 para su ingreso al GATT tenía ciertas diferencias con el que en 1985 se formularía para lograr el paso final de la apertura comercial; por citar algunos ejemplos, esta entre ellos el caso sobre los **recursos naturales y en especial los energéticos**, ya que en 1979 este no fue plenamente concebido en el sentido de destacar la preeminencia de la soberanía nacional sobre sus recursos naturales en especial, los energéticos.

Por otro lado, en el caso del sector agropecuario, éste quedó "protegido" más claro y definido que en 1979 ya que en el protocolo de 1985 quedaron asentados los objetivos de México de mantener su régimen de la tenencia de la tierra. También es importante destacar que en 1985 se incorporó la intención por parte de México de aplicar el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales.

²⁸ En el proceso de adhesión al GATT de 1979 se ofreció concesión en 304 fracciones arancelarias representando 8.6% de las importaciones de 1976 (año base de la Ronda de Tokio) y 10.2% de las efectuadas en 1985.

Durante 1986 se negociaron 96 fracciones que habían sido previamente contempladas en 1979, de las cuales, 56 se negociaron con arancel menor que en 1979; 11 con arancel igual y 29 con arancel mayor. De esas 96 fracciones, 21 quedaron libres de permiso previo mientras que en 1979 estaban sujetas a este requisito. Además se negociaron en 1986, 26 fracciones sujetas a permiso previo de las cuales 8 se concedieron en 1979 libres de permiso previo y las 18 sobrantes se negociaron en ambos periodos controladas. A continuación se presenta un cuadro resumen con los protocolos de 1979 y 1985.

CUADRO 13
RESUMEN COMPARATIVO DE LAS NEGOCIACIONES EN EL GATT EN 1979 Y 1986
(miles de dólares)

Concepto	No. de fracciones	%	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
			1984	%	1985	%
Total de fracciones	8,143	100	10,089,042	100	11,873,673	100
Fracciones negociadas en 1986	373	4.6	1,511,598	15.0	1,888,718	15.9
Fracciones negociadas en 1979	304	3.7	1,184,248	11.7	1,210,546	10.2
Fracciones negociadas en 1986 que se negociaron en 1979	96	1.2	420,092	4.2	512,921	4.3
1. Con arancel 1986 menor que 1979	56	0.7	236,894	2.3	272,935	2.3
2. Con arancel 1986 igual que 1979	11	0.1	12,785	0.1	18,910	0.2
3. Con arancel 1986 mayor que 1979	29	0.3	170,413	1.7	221,076	1.9
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y controladas en 1979	21	0.3	100,029	1.0	188,539	1.6
Fracciones negociadas controladas en 1986 y liberadas en 1979	8	0.1	158	0.0	772	0.0
Fracciones negociadas controladas en 1976 y 1986	18	0.2	157,087	1.6	162,376	1.4
Fracciones negociadas liberadas en 1976 y 1986	49	0.6	162,818	1.6	161,234	1.3

Fuente: Dirección General de Aranceles, Subsecretaría de Comercio Exterior. 1986.

2.4.3 El Sistema Antidumping Mexicano.

Con la integración de México al GATT, el 24 de agosto de 1986, el país suscribió cuatro de los seis códigos de conducta de ese organismo internacional, entre ellos el sistema Antidumping.

El sistema Antidumping Mexicano²⁹ surgió en una estrategia de política comercial tendiente a abrir la economía mexicana, sustituyendo las restricciones cuantitativas de un mercado tradicionalmente

²⁹ El término de sistema Antidumping se utiliza en la práctica como defensa contra el dumping y contra la subvención.

protegido por otro basado en el arancel. Este sistema tiene la razón de ser sólo en una economía abierta, cuyo sector productivo se enfrentaba de manera más directa a la competencia externa.

Asimismo, el sistema Antidumping se desprende de la Ley de Comercio Exterior³⁰ dividida en dos partes; una general que sentaba las bases jurídicas de las políticas y reglamentos relacionados con el comercio exterior (artículos del 1 al 6) y la segunda que se refiere a un mecanismo de defensa contra las prácticas desleales de comercio internacional (artículos del 7 al 19). La Ley de Comercio Exterior ofrece a la producción nacional un remedio contra las prácticas desleales, entre éstas el dumping y la subvención³¹. Así pues, el sistema Antidumping Mexicano fue creado para contrarrestar los márgenes de precio con el que ciertas mercancías extranjeras competieran en el país.

La estructura jurídica del sistema Antidumping estaba basada en las disposiciones jurídicas del GATT y compartía características con los de otros países, a fin de crear una disciplina universal de política comercial, aunque sí existen ciertos aspectos por ejemplo en materia de leyes que los pudiera diferenciar, ya que su reglamentación no sólo estaba integrada por normas nacionales, sino también internacionales que se naturalizaron mexicanas para efectos legales.

Después de la aceptación del ingreso de México al GATT, se suscribió el código Antidumping, tras lo cual el Senado de la República lo ratificó, colocándolo en el mismo rango de la Ley de Comercio Exterior³² como un tratado internacional autoejecutivo e invocable ante cualquier autoridad administrativa o judicial. Así pues, el código Antidumping mexicano era considerado un tratado internacional con todos sus efectos.

El camino que México tomó para su apertura comercial fue a un ritmo muy acelerado sin darse tiempo suficiente de crear simultáneamente otros sistemas complementarios de protección. Esto se debió como se ha mencionado anteriormente, a que por cuatro décadas el país operó con permisos de importación causando efectos severos en la industria nacional sobretodo, en la eficiencia y competitividad requerida para competir frente a mercados internacionales llevando a productores nacionales a una posición vulnerable. La profundidad de la apertura comercial y la ausencia de

³⁰ Ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, Diario Oficial del 31 de enero de 1986, que abroga a su similar de enero de 1961.

³¹ Hay que recordar que el dumping y la subvención son prácticas comerciales a través de las cuales se busca entrar en un mercado extranjero donde hay producción doméstica del bien en cuestión. El dumping es una discriminación de precios entre los mercados nacional y extranjero en donde en este último el precio es inferior; en el caso de la subvención, el menor precio de una mercancía proviene de apoyo, ayuda o estímulo del gobierno para fortalecer su competitividad.

³² Véase decreto de Promulgación en el Diario Oficial de la Federación del 21 de abril de 1988.

normas complementarias orillaron pues a que muchas industrias hubiesen recurrido al sistema Antidumping.

De esta manera se puede decir que el sistema Antidumping Mexicano nació de un conjunto de acciones de política comercial tendientes a abrir la economía y racionalizar los mecanismos de protección basado en el arancel.

2.5 Evaluación y Composición del Comercio Exterior de México.

En el capítulo anterior se mencionó el resultado de la política recesiva, pues en 1982 el déficit de la cuenta corriente fue de 5,890 millones de dólares y en 1983 se presentó un superávit por 5,860 millones de dólares. De 1983 a 1985 el saldo en cuenta corriente fue positivo y en 1986 se volvió a presentar un déficit por 1,374 millones de dólares, lo que demostró el agotamiento de los efectos de las políticas de ajuste y de los descensos de Ingresos petroleros. (ver cuadro 13)

2.5.1 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial explica en buena medida la evolución de la cuenta corriente. Desde 1982 se presentó un superávit de 7,046 millones de dólares; este superávit fue producto de ingresos por exportaciones por 24,056 millones de dólares y egresos por importaciones de 17,010 millones de dólares. Para 1983 el saldo de la balanza comercial representó 14,104 millones de dólares debido en especial a la caída de las importaciones que fueron por 11,849 millones de dólares. Sin embargo, los superávits comerciales que se lograron, con el paso del tiempo tendieron a reducirse demostrándose con ello, que la política de ajuste fue exitosa en el corto plazo, pero en mediano y largo plazo propicia un deterioro gradual, además que en el fondo, este ajuste no resolvió en realidad los problemas del sector externo; el mismo Carlos Tello señalaba que prueba de ello, era que a medida que el producto se elevaba, desequilibrio comercial se volvía vulnerable, así como la fragilidad financiera se ha mantenido sin una inmediata solución.

EXPORTACIONES.

En 1986 el saldo comercial sufre un severo deterioro; de ser en 1985 la suma de 8,398 millones de dólares pasó a 5,020 millones de dólares. Esto puede ser explicado por la caída de ingresos por concepto de petróleo; hay que recordar que esa caída se explica por la baja en los precios internacionales del petróleo, pues mientras en 1985 las exportaciones petroleras representaron un ingreso de 14,767 millones de dólares, en 1986 apenas fueron de 6,307 millones de dólares. A este respecto, el siguiente cuadro muestra el comportamiento de las exportaciones a través del cual es posible notar los años en los que el petróleo aún jugaba un papel esencial como principal agente de ingresos.

CUADRO 14
MEXICO: RESUMEN DE LA BALANZA DE PAGOS 1980-1990
(millones de dólares)

AÑO	SALDO	CUENTA CORRIENTE		SALDO	CUENTA DE CAPITAL		ERRORES Y OMISSIONES	BANCO DE MEXICO		AJUSTES POR VALORACION
		INGRESOS	EGRESOS		PASIVOS	ACTIVOS		VARIACION DE RESERVA BRUTA	COMPRA-VENTA ORO Y PLATA	
1980	-10,434	24,860	35,294	11,378	12,622	-1,244	-143	1,019	-196	52
1981	-16,241	31,111	47,352	26,595	30,856	-4,261	-9,219	1,012	-19	212
1982	-5,890	30,973	36,863	9,997	10,821	-824	-7,410	-3,185	-43	-73
1983	5,860	32,929	27,069	339	4,026	-3,687	-3,079	3,101	-119	137
1984	4,184	37,830	33,646	1,306	3,208	-1,902	-2,136	3,201	-65	217
1985	802	35,859	35,057	-315	1,061	-1,376	-2,907	-2,328	-73	-22
1986	-1,374	29,929	31,303	2,715	2,548	167	-740	985	-103	-279
1987	4,241	37,366	33,128	-1,188	3,610	-4,798	3,048	6,924	-116	-708
1988	-2,377	42,096	44,473	-1,164	591	-1,755	-3,195	-7,227	-21	414
1989	-5,822	48,103	53,925	3,177	4,347	-1,170	3,041	272	33	91
1990	-7,449	56,071	63,520	8,163	16,863	-8,700	2,518	3,414	-214	32

Nota: (-) El signo negativo significa egreso de divisas.

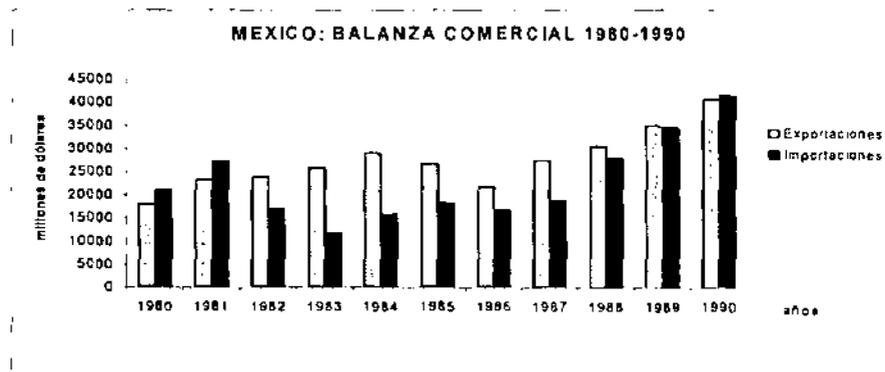
FUENTE: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras", México, 1995, p. 311.

Banco de México. "Carpeta de Indicadores Económicos", México, 1996, cuadro IV-1^a.

CUADRO 15
MEXICO: BALANZA COMERCIAL, 1980-1990
 (millones de dólares)

AÑO	TOTAL (A)	EXPORTACIONES FOB		TOTAL (B)	IMPORTACIONES FOB		SALDO (A) - (B)	A/B
		No maquiladoras	Maquiladoras		No maquiladoras	Maquiladoras		
1980	18,031	15,512	2,519	21,089	19,342	1,747	- 3,058	0.85
1981	23,307	20,102	3,205	27,184	24,955	2,229	- 3,877	0.86
1982	24,056	21,230	2,826	17,010	15,036	1,974	7,046	1.41
1983	25,953	22,312	3,641	11,849	9,026	2,823	14,104	2.19
1984	29,100	24,196	4,904	15,916	12,167	3,749	13,184	1.83
1985	26,757	21,664	5,093	18,359	14,533	3,826	8,398	1.46
1986	21,804	16,158	5,646	16,784	12,433	4,351	5,020	1.30
1987	27,600	20,495	7,105	18,812	13,305	5,507	8,788	1.47
1988	30,692	20,546	10,146	28,082	20,274	7,808	2,610	1.09
1989	35,171	22,842	12,329	34,766	25,438	9,328	405	1.01
1990	40,711	26,838	13,873	41,593	31,272	10,321	- 882	0.98

FUENTE: Nacional Financiera. "La Economía Mexicana en cifras". México, 1995, p. 318.



CUADRO 16*
EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS, 1980-1993
(millones de dólares)

AÑO	TOTAL	PETROLERAS			NO PETROLERAS			
		Total	Petróleo crudo	Otras	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufacturas
1980	15,512	9,992	9,449	544	5,519	1,528	961	3,030
1981	20,102	14,049	13,305	744	6,053	1,482	1,210	3,360
1982	21,230	15,999	15,623	376	5,230	1,233	980	3,018
1983	22,312	15,667	14,793	874	6,645	1,188	874	4,583
1984	24,196	16,372	14,968	1,405	7,824	1,461	768	5,595
1985	21,664	14,767	13,309	1,458	6,897	1,409	510	4,978
1986	16,158	6,307	5,580	727	9,850	2,098	510	7,242
1987	20,494	8,630	7,877	753	11,865	1,543	576	9,746
1988	20,546	6,711	5,884	828	13,834	1,670	660	11,504
1989	22,842	7,876	7,292	584	14,966	1,754	605	12,607
1990 *	40,711	10,104	8,921	1,183	30,607	2,162	617	27,828
1991	42,688	8,167	7,265	902	34,521	2,372	547	31,602
1992	46,196	8,306	7,420	887	37,889	2,112	356	35,420
1993	51,886	7,418	6,485	933	44,468	2,504	278	41,685

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 319.

Según Carlos Tello, exceptuando 1984, en todos los periodos de crecimiento de las exportaciones petroleras desde 1982, existe una relación inversa entre el crecimiento del PIB y la demanda interna y el alza de las ventas no petroleras, al reducirse el primero, las segundas aumentan y viceversa. En efecto, en 1984 la explicación es diferente pues a pesar de que este año el producto muestra una ligera recuperación las exportaciones no petroleras aumentaron debido a un incremento del PIB norteamericano de 6.5% que absorbió productos mexicanos.

Ahora bien, analizando la composición de las exportaciones por tipo de actividad tenemos los resultados siguientes: la industria extractiva representó ingresos en 1982 por 16,602 millones de dólares; en 1985 cayeron a 13,819 millones de dólares. Esa tendencia continuaría a partir de 1983 y hacia los años siguientes pues para 1989 eran de apenas 7,897 millones de dólares (ver cuadro 17).

El caso de la industria manufacturera presenta matices diferentes; mientras en 1980 representaron un valor de 3,571 millones de dólares, es decir, 23% del total de exportaciones, en 1983 fueron de 5,448 millones de dólares. Para el año de 1987 las exportaciones de manufacturas ascendieron a 10,427 millones de dólares representando ya el 50% del total de exportaciones mexicanas al exterior. De la composición de las exportaciones manufactureras, las ramas que más crecieron fueron las siguientes: la rama del papel e industria editorial pasó de 1982 a 1987, de 78 millones de dólares a 222 millones de dólares; la industria química de 442 millones de dólares en 1982 a 1,093 millones de dólares en 1987; otro caso es el de la industria de productos metales, maquinaria y equipo que tan sólo de 1982 a 1983 creció 87%, así mientras en 1983 aportaron ingresos por 1,663 millones de dólares, en 1987 aumentaron a 4,457 millones de dólares y en 1989 5,859 millones de dólares.

Con respecto al primer sector, la agricultura, ganadería, caza y pesca, éstas tuvieron un decremento en sus exportaciones entre 1980 y 1983 y hasta 1987 recuperan ligeramente sus niveles de 1980 representando 1,543 millones de dólares.

CUADRO 16
EXPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN 1980-1993
(millones de dólares FOB)

CONCEPTO	1980	1982	1983	1985	1987	1989	1991*	1993
TOTAL	15,512	21,230	22,312	21,664	20,495	22,842	42,688	51,886
Agricultura, ganadería, apicultura, caza y pesca	1,528	1,233	1,189	1,409	1,543	1,754	2,373	2,504
Industria Extractiva	10,410	16,602	15,667	13,819	8,453	7,897	7812	6,485
Industria Manufacturera	3,571	3,386	5,448	6,428	10,427	13,091	32,307	42,617
⇒ Alimentos, bebidas y tabaco	772	707	725	751	1,313	1,268	1,421	1,590
⇒ Textil, artículos de vestir e industria del cuero	185	150	191	195	566	623	2,014	2,770
⇒ Industria de madera	55	52	82	72	135	197	444	574
⇒ Papel, imprenta e industria editorial	79	78	75	87	222	269	622	662
⇒ Derivados del petróleo	427	261	738	1,351	632	424	643	677
⇒ Petroquímica	117	116	136	107	121	160	259	256
⇒ Química	393	442	628	674	1,093	1,537	2,120	2,344
⇒ Productos de plástico y caucho	18	26	44	41	112	179	697	1,005
⇒ Fabricación de otros productos minerales no metálicos	128	140	210	313	447	567	836	1,125
⇒ Siderurgia	70	113	319	239	630	867	1,261	1,399
⇒ Minerometalurgia	498	378	562	402	630	1,033	827	1,024
⇒ Productos metálicos, maquinaria y equipo	786	888	1,663	2,129	4,457	5,859	20,463	28,352
⇒ Otras industrias manufactureras	44	36	75	68	68	108	701	840
Servicios y productos no clasificados	3	8	9	8	72	100	196	118

(*) A partir de esta fecha se incluye la industria maquiladora.

Nota: Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 321-322.

CUADRO 17
EXPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN 1980-1993
(estructura porcentual)

CONCEPTO	1980	1982	1983	1985	1987	1989	1991*	1993
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Agricultura, ganadería, apicultura, caza y pesca	9.85	5.81	5.33	6.50	7.53	7.68	5.56	4.83
Industria Extractiva	67.11	78.20	70.22	63.79	41.24	34.57	18.30	12.50
Industria Manufacturera	23.02	15.95	24.42	29.67	50.87	57.31	75.68	82.14
⇒ Alimentos, bebidas y tabaco	4.97	3.33	3.25	3.47	6.41	5.55	3.33	3.06
⇒ Textil, artículos de vestir e industria del cuero	1.19	0.71	0.86	0.90	2.76	2.73	4.72	5.34
⇒ Industria de madera	0.36	0.25	0.37	0.33	0.66	0.86	1.04	1.11
⇒ Papel, imprenta e industria editorial	0.51	0.37	0.34	0.40	1.08	1.18	1.46	1.28
⇒ Derivados del petróleo	2.75	1.23	3.31	6.24	3.08	1.86	1.51	1.30
⇒ Petroquímica	0.75	0.55	0.61	0.49	0.59	0.70	0.61	0.49
⇒ Química	2.53	2.08	2.81	3.11	5.33	6.73	4.97	4.52
⇒ Productos de plástico y caucho	0.12	0.12	0.20	0.19	0.55	0.78	1.63	1.94
⇒ Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.82	0.66	0.94	1.44	2.18	2.48	1.96	2.17
⇒ Siderurgia	0.45	0.53	1.43	1.10	3.07	3.79	2.95	2.70
⇒ Minerometalurgia	3.21	1.78	2.52	1.86	3.08	4.52	1.94	1.97
⇒ Productos metálicos, maquinaria y equipo	5.06	4.18	7.45	9.83	21.75	25.65	47.94	54.64
⇒ Otras industrias manufactureras	0.28	0.17	0.34	0.31	0.33	0.47	1.64	1.62
Servicios y productos no clasificados	0.02	0.04	0.04	0.04	0.35	0.44	0.46	0.23

(*) A partir de esta fecha se incluye la industria maquiladora.

Nota: Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 321-322.

IMPORTACIONES

Entre 1981 y 1986 el ajuste en las importaciones se explica por la escasez de divisas, reducción del producto y subvaluación del peso, lo que contribuyó a que las compras externas se redujeran 52%. Las importaciones mantienen una relación directa con el producto, a diferencia de las exportaciones como se señaló anteriormente; esto se explica porque al elevarse el nivel del producto aumentan también las importaciones pero el primero es inferior debido a la necesidad de comprar más artículos para tener crecimiento, como el caso de la industria manufacturera. Prueba de ello es que el nivel más bajo del valor de importaciones fue en 1983 de 9,026 millones de dólares, como efecto de una contracción económica de 4%.

En el cuadro que se presenta al final se muestra la composición de las importaciones de 1980 a 1990. Cabe señalar que dentro de la evolución de las importaciones, aquellas ramas que elevaron sus exportaciones son justamente las que importaron más; como ejemplo de ello, la subdivisión de manufacturas de productos metálicos, maquinaria y equipo que en 1983 importaron un valor de 4,031 millones de dólares, para 1986 era ya un monto de 6,732 millones de dólares y en 1988, 10,249 millones de dólares, lo que representó en ese año una participación del 50% del total de importaciones manufactureras, destacando especialmente las autopartes y el material de ensamble para automóviles. Respecto a la industria de la maquila, entre 1983 y 1988 crecieron sus importaciones a más de 300%, pasando de 863 millones de dólares a 3,991 millones de dólares.

Puede decirse que la trayectoria de las importaciones de la industria manufacturera fue la siguiente: en 1982 las importaciones manufactureras ascendieron a 13,570 millones de dólares mientras que en el siguiente año eran de apenas 7,119 millones de dólares, es decir, una reducción de 48% por efecto de las políticas de ajuste realizadas por el gobierno mexicano ante la crisis; sin embargo, volvieron a recuperarse al año siguiente. A pesar de la reducción en 1983 de las importaciones, en 1988 nuevamente se elevaron alcanzando un monto de 18,120 millones de dólares, lo que se traduce en que esta actividad económica representara 89% del total de las importaciones.

Por tipo de bien destaca la tendencia hacia la pérdida de las importaciones en bienes de capital; así, mientras que en 1982 representaron 29% del total, en 1988 era sólo de 19.8%. Esta pérdida de importancia en los bienes de capital la ganaron los bienes intermedios que entre 1983 y 1988 aumentaron de 59 a 71% respectivamente. Al respecto, señala Carlos Tello lo siguiente: *"El peso que perdieron las importaciones de bienes de capital significa que las importaciones mexicanas que se utilizan sólo para mantener funcionando a la planta productiva existente han tendido a elevarse; es decir, una mayor*

proporción de las importaciones totales, se destina, en cantidad creciente, a mantener funcionando la planta productiva, en vez de servir para expandirla."

CUADRO 18
IMPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN 1980-1993
(millones de dólares FOB)

CONCEPTO	1980	1982	1983	1985	1987	1989	1991*	1993
TOTAL	19,342	15,036	9,026	14,533	13,305	25,438	49,967	65,367
Agricultura, ganadería, apicultura, caza y pesca	2,025	1,100	1,701	1,607	1,109	2,003	2,130	2,633
Industria Extractiva	257	221	144	213	256	387	386	390
Industria Manufacturera	16,852	13,570	7,119	12,582	11,854	22,831	46,967	61,570
⇒ Alimentos, bebidas y tabaco	1,170	691	527	508	460	2,014	2,635	3,356
⇒ Textil, artículos de vestir e industria del cuero	268	270	47	144	172	812	2,237	3,525
⇒ Industria de madera	83	52	23	49	43	111	428	571
⇒ Papel, imprenta e industria editorial	639	471	292	415	608	934	1,812	2,366
→ Derivados del petróleo	312	410	225	649	477	812	1,335	1,368
⇒ Petroquímica	630	453	385	690	535	553	479	600
⇒ Química	1,511	1,251	876	1,363	1,380	2,457	3,695	4,855
⇒ Productos de plástico y caucho	256	215	111	234	276	628	2,534	3,404
⇒ Fabricación de otros productos minerales no metálicos	164	117	42	103	110	228	568	820
⇒ Siderurgia	1,875	1,071	431	740	628	1,312	2,994	3,312
⇒ Minerometalurgia	450	284	110	378	233	464	792	968
⇒ Productos metálicos, maquinaria y equipo	9,392	8,209	4,031	7,242	6,872	12,250	26,903	35,675
→ Otras industrias manufactureras	103	76	19	65	60	254	555	750
Servicios y productos no clasificados	207	145	62	131	87	216	482	776

(*) A partir de esta fecha se incluye la industria maquiladora.

Nota: Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 326-327.

CUADRO 19
IMPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN 1980-1993
(estructura porcentual)

CONCEPTO	1980	1982	1983	1985	1987	1989	1991*	1993
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Agricultura, ganadería, apicultura, caza y pesca	10.47	7.31	18.85	11.06	8.33	7.87	4.26	4.03
Industria Extractiva	1.33	1.47	1.59	1.46	1.93	1.52	0.77	0.60
Industria Manufacturera	87.13	90.25	78.87	86.57	89.09	89.75	94.00	94.19
⇒ Alimentos, bebidas y tabaco	6.05	4.59	5.84	3.50	3.46	7.92	5.27	5.13
⇒ Textil, artículos de vestir e industria del cuero	1.38	1.80	0.52	0.99	1.29	3.19	4.48	5.39
⇒ Industria de madera	0.43	0.34	0.25	0.34	0.32	0.44	0.86	0.87
⇒ Papel, imprenta e industria editorial	3.30	3.14	3.24	2.86	4.57	3.67	3.63	3.62
⇒ Derivados del petróleo	1.61	2.73	2.49	4.47	3.59	3.19	2.67	2.09
⇒ Petroquímica	3.26	3.01	4.27	4.75	4.02	2.17	0.96	0.92
⇒ Química	7.81	8.32	9.70	9.38	10.37	9.66	7.39	7.43
⇒ Productos de plástico y caucho	1.32	1.43	1.23	1.61	2.08	2.47	5.07	5.21
⇒ Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.85	0.78	0.46	0.71	0.82	0.90	1.14	1.25
⇒ Siderurgia	9.69	7.12	4.77	5.10	4.72	5.16	5.99	5.07
⇒ Minerometalurgia	2.33	1.89	1.22	2.60	1.75	1.83	1.59	1.48
⇒ Productos metálicos, maquinaria y equipo	48.56	54.60	44.66	49.83	51.64	48.16	53.84	54.57
⇒ Otras industrias manufactureras	0.53	0.50	0.21	0.45	0.45	1.00	1.11	1.15
Servicios y productos no clasificados	1.07	0.96	0.69	0.90	0.65	0.85	0.97	1.19

(*) A partir de esta fecha se incluye la industria maquiladora.

Nota: Debido a las aproximaciones, las sumas no siempre coinciden con el total.

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 326-327.

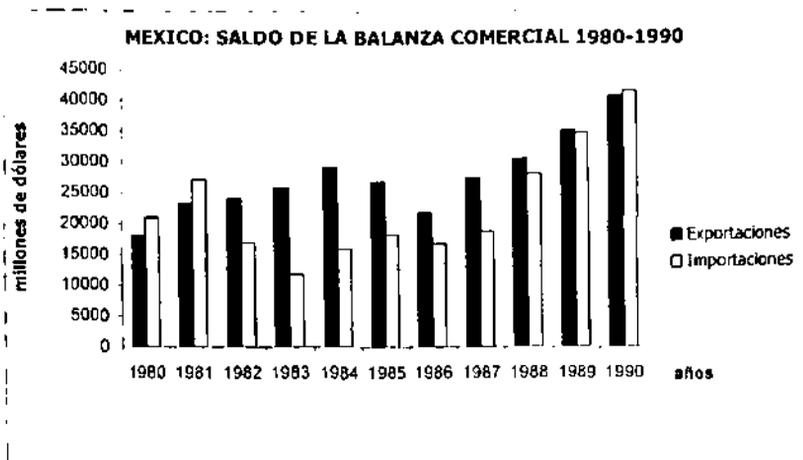
CUADRO 20
VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN 1980-1990
(millone de dólares)

AÑO	MILLONES DE DOLARES FOB ¹				Participación en el total			
	Total	Bienes de consumo	Bienes Intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes Intermedios	Bienes de capital
1980	19,342	2,448	11,720	5,174	100.0	12.66	60.59	26.75
1981	24,955	2,808	14,572	7,574	100.0	11.25	58.39	30.35
1982	15,036	1,517	9,017	4,502	100.0	10.09	59.97	29.94
1983	9,026	614	6,215	2,197	100.0	6.80	68.86	24.34
1984	12,167	848	8,746	2,573	100.0	6.97	71.88	21.15
1985	14,533	1,082	10,287	3,165	100.0	7.44	70.78	21.78
1986	12,432	846	8,632	2,954	100.0	6.81	69.43	23.76
1987	13,305	768	9,907	2,631	100.0	5.77	74.46	19.77
1988	20,274	1,922	14,325	4,027	100.0	9.48	70.66	19.86
1989	25,438	3,499	17,171	4,769	100.0	13.75	67.50	18.75
1990 *	41,593	5,098	29,705	6,790	100.0	12.26	71.42	16.32

¹ Valor comercial.

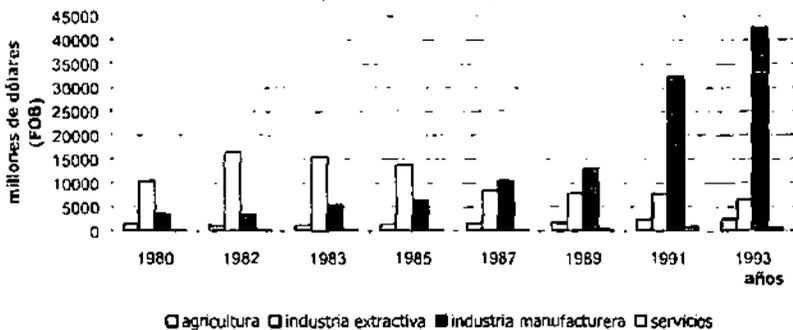
A partir de esta fecha se incluye la industria maquiladora.

Fuente: Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995, p. 325-326.

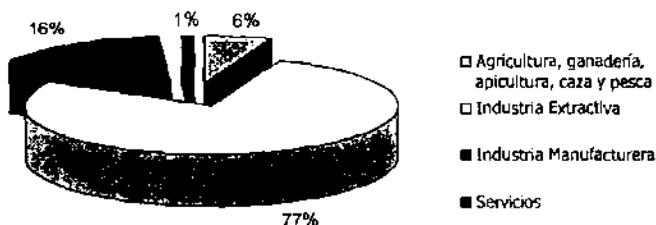


MEXICO: EXPORTACION DE BIENES POR ACTIVIDAD ECONOMICA, 1980-1993

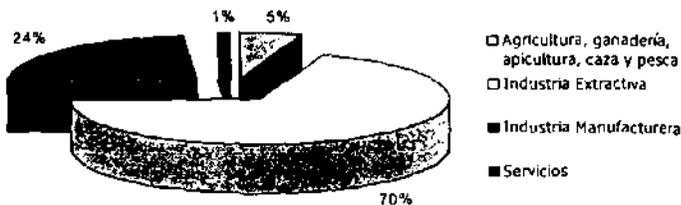
(millones de dólares)



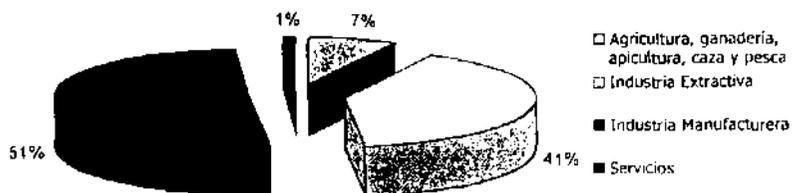
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES POR ACTIVIDAD DE ORIGEN 1982



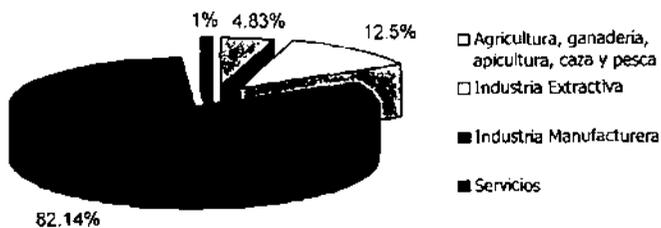
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES 1983



ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES 1987



ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES 1993



CAPITULO 3

“LA REFORMA EN LOS NOVENTA: LA CONSOLIDACION DEL CAMBIO ESTRUCTURAL.”

3.1 Antecedentes a la Reforma Comercial de los noventa.

Después de los programas de ajuste impulsados por la administración de De La Madrid en 1983 y 1987, la economía mexicana presentaba ligeros signos de recuperación; sin embargo, a pesar de los esfuerzos por contener los efectos negativos de la crisis, aún existían problemas estructurales que debía atacarse más a fondo. De 1982 a 1988 el PIB creció a una tasa real de 0.2% anual, una tasa de inflación promedio de 91% y deterioro de los salarios reales de 50%. Esto mostraba la necesidad de crear una política económica que permitiera por un lado, el saneamiento de las finanzas públicas y por otro, el cambio estructural. México por lo tanto, debía superar cuanto antes la recesión económica y devolver al exterior la confianza necesaria para dar uno de los pasos más importantes en la historia moderna del país: el Tratado Comercial con Estados Unidos y Canadá.

Así, en su discurso de Toma de Posesión el 1º de diciembre de 1988, el Lic. Carlos Salinas de Gortari, como Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, estableció los lineamientos de su administración entre los que cabe destacar, la reducción de las transferencias netas al exterior por concepto de deuda hasta ubicarla cerca de 2% del PIB entre 1989 y 1994 y la recuperación económica del país con estabilidad de precios.

De inmediato instruyó al Secretario de Hacienda, Pedro Aspe, a iniciar el proceso de renegociación de la deuda. Los lineamientos establecidos por el Presidente de la República estaban basados en los siguientes criterios: 1) abatir las transferencias netas al exterior; 2) asegurar un arreglo de la deuda externa de carácter multianual; 3) reducción del valor histórico de la deuda externa y, 4) reducción del saldo de la deuda como proporción del PIB.

“ No se trata de negociar la deuda para volver a etapas de derroche o desorden financiero, la prioridad hacia delante será volver a crecer, y para ello buscaremos por todos los medios disponibles reducir el servicio y el saldo de la deuda externa, para lo que mantendremos el esfuerzo de saneamiento de las finanzas públicas y un estricto control del gasto...”⁴

En diciembre de 1988, cuando Salinas de Gortari asumió la presidencia de la República, existían ya avances en la negociación de la deuda externa; México para entonces estaba sumamente inmerso en un proceso de cambio en la economía y el cargo de la nueva administración consistía pues en

¹ Salinas de Gortari, Carlos. *“Discurso de Toma de Posesión.”* Diciembre 1º de 1988.

continuar y consolidar este proceso. La intención de plantear una reestructuración de la deuda y la profundización de la apertura de la economía mexicana al exterior, constituyeron un antecedente favorable en la negociación de la deuda a la par que en la comunidad internacional se contemplaban mecanismos alternativos para evitar el sobreendeudamiento de las naciones con problemas económicos, como la creación de reservas de los bancos acreedores ante posibles pérdidas de sus activos.

El nerviosismo de los bancos acreedores continuaba y el gobierno de México se vio envuelto en un proceso de negociación difícil. Al respecto, el Presidente de la República aclaró a la opinión pública nacional e internacional² que estaba consciente que podría ser un proceso arduo de trabajo, pero con matices diferentes a negociaciones anteriores; señaló además que en adelante el crecimiento económico del país no estaría sujeto solamente a pagar la deuda:

"la prioridad ya no será sólo pagar, sino volver a crecer, buscar nuevos mercados, concertar acuerdos comerciales, reactivar la economía nacional, modernizar al país para incursionar al ámbito internacional, reactivar el mercado interno, entre otras cosas..."

respecto a la deuda externa señalaba lo siguiente:

"...mi gobierno descartara una suspensión de pagos como solución al problema del débito, la posibilidad de una moratoria será estrictamente contemplada como recurso y no como proyecto; considero que la concertación y la búsqueda de opciones para largo plazo con los bancos acreedores es el mejor camino a la aceptación y la modernidad. Este será el logro de mi administración..."

Esto quedó complementado con la redefinición del papel del Estado en la economía mediante el cual se alcanzarían los objetivos de reducir la deuda y la continuación del marco de apertura comercial.

*"...Para encauzar los cambios de manera ordenada y lograr que prevalezca el interés general, habremos de modernizar al Estado mexicano. El Estado, al inicio del siglo XXI, no puede ni debe intentar ser el único actor, sino el conductor de una sociedad democrática, para lo cual debe encontrarse con sus principios originales, promotores de la justicia y del cambio..."*³

Las acciones para el programa de reestructuración de la deuda externa se hallaban contenidos tanto en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, como el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) que era una continuación del Pacto de Solidaridad Económica (PSE)

² Estos comentarios los realizó en diciembre de 1988 en una entrevista concedida al Diario "Wall street Journal".

³ Salinas de Gortari, Carlos. *"Discurso de Toma de Posesión"*. Diciembre 1º de 1988.

iniciado en 1987. De esta manera, el PECE planteaba la reactivación de la economía así como los lineamientos de la negociación de la deuda externa de México. Como puntos sobresalientes, el PECE contenía lo siguiente:

- El Gobierno Federal se comprometía a mantener la disciplina en las finanzas públicas,
- Para lograr lo señalado, se autorizaban incrementos en los precios de bienes y servicios públicos sin incluir gas, electricidad y gasolina.
- Se ajustaría el tipo de cambio a razón de un peso diario buscando evitar la sobrevaluación.

"...Sobre la base de la experiencia exitosa del pacto, haremos institucional la concertación con los sectores sociales como método permanente para la definición de la política económica. En ese marco habrán de precisarse los criterios generales de política económica para el próximo año e integrarse al Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994."

Conjuntamente con estas medidas, se puso en marcha una "enérgica política de cambio estructural" apoyada en la búsqueda comercial de nuevos mercados, de la instrumentación de una Reforma Financiera y seguimiento del procedimiento de desincorporación de empresas paraestatales iniciada en 1987.

En materia de deuda externa, el proceso constó de dos etapas; en la primera de ellas se establecía una concertación inmediata con las organizaciones financieras internacionales y el Club de París a través de la cual se buscaba reducir las transferencias a estos organismos, contratado sobre una base multianual y contar con asistencia técnica, y en la segunda etapa se establecería una negociación con la banca comercial.⁴ Al respecto, cabe señalar que existían diferencias entre esta reestructuración y las anteriores, ejemplo de ello es que en la negociación de 1989 la estrategia tenía la finalidad de reducir las transferencias netas de recursos reduciendo el saldo de la deuda, en tanto que en los procesos anteriores se hizo vía recalendarización de los pagos del principal y la contratación de nuevos créditos.⁵

Como parte del proceso de renegociación de la deuda de 1989, la participación de la comunidad internacional no se hizo esperar; el 10 de marzo de 1989 el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Nicholas Brady, presentó una propuesta para el manejo de la crisis de la deuda al gobierno mexicano conocida como "Plan Brady". La estrategia de negociación por parte de México consistió en solicitar a los bancos la reducción del saldo de la deuda; el contenido era que este plan se

⁴ En 1988 el monto total de la deuda era de 100,914 millones de dólares, de los cuales, 81,003 millones de dólares correspondían al sector público y de los cuales, 57,786 millones de dólares estaban contratados con la banca comercial.

dotaría al país de recursos para apoyar los programas de estabilización, el reconocimiento de los bancos acreedores de una situación de sobreendeudamiento y la necesidad de reducir el servicio del principal como única salida.

Por parte del grupo mexicano de negociación, se diseñó un paquete financiero que permitiera reducir las transferencias al exterior a un nivel de 2% como proporción del PIB, así como una serie de opciones para los bancos que dieran flexibilidad basándose en la situación particular de cada uno de ellos. Las opciones que contenía este paquete fueron las siguientes:

- (a) Intercambio de deuda histórica por bonos a una tasa fija de 6.25% con pagos de intereses semestrales y amortización de un solo pago después de 30 años; el bono tendría la garantía de "bonos cupón cero" del Tesoro de los Estados Unidos e intereses refinanciables de 18 meses para el pago de los intereses.
- (b) Cambio de deuda histórica por bonos con valor de 35% inferior al nominal a una tasa Libor más 13/16 con amortización en un solo pago al vencimiento en 30 años.
- (c) Cambio de deuda histórica por nuevos instrumentos de deuda a una tasa Libor más 13/16 y un plazo de amortización de 15 años y 7 de gracia.

Una vez presentada la propuesta y aprobado el Plan Brady, seguía la negociación con el FMI, el Club de París, el Banco Mundial y la banca comercial. El 26 de mayo de 1989 se suscribió un convenio con el FMI, mediante el cual este organismo se comprometió a apoyar el programa económico de México con 4,135 millones de dólares. De esta manera se daba por terminada la primera etapa de negociación de 1989.⁶

El 30 de mayo de 1989 se llegó a un acuerdo con el Club de París para la obtención de nuevos créditos y la reestructuración de los ya contraídos; el resultado fue la recalendarización de los pagos del principal con un período de 10 años de gracia entre junio de 1989 y marzo de 1990. Cabe destacar que lo sobresaliente de este convenio era que ofrecía garantías al crédito para las exportaciones por 2,000 millones de dólares hasta el año de 1992. Finalmente, el apoyo recibido por el Banco Mundial correspondió al otorgamiento de una línea de crédito por 1,960 millones de dólares en 1989 y 2,000 millones de dólares entre 1990 y 1992.

⁶ Gurria, José Angel. *La política de la deuda externa*. México, 1994, p. 111.

3.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN): la culminación de un proyecto.

En el primer apartado de este capítulo se hace alusión al panorama bajo el cual comenzó a gestarse un nuevo rumbo en la vida del país, a través del cual se vincularía más la economía mexicana al exterior. A este respecto el entonces presidente de México manifestó continuar el proceso de cambio estructural iniciado antes estableciendo como factor primordial de crecimiento las exportaciones no petroleras.

La experiencia de años anteriores había dejado claro para el nuevo gobierno que aún era necesario eliminar la dependencia del petróleo por su vulnerabilidad en el mercado internacional, así como buscar alternativas para la generación de divisas. Bajo esta concepción, se mantuvo la idea de que gran parte de los problemas estructurales de la economía mexicana partían de la ineficiencia de la planta productiva nacional con bajos niveles de productividad y por lo tanto con pocas probabilidades de competir con el exterior. La solución tenía dos vertientes que finalmente se hallaban relacionadas entre sí, por un lado la promoción de las exportaciones no petroleras, en especial las manufacturas, y por otro, a través de la apertura y la desregulación económica había que cambiar la cultura empresarial haciendo énfasis que con estos mecanismos la única salida para sobrevivir era entonces elevar lo más pronto posible la eficiencia. Para ello era necesario fortalecer la participación del país en los foros internacionales de comercio y consolidar la entrada a nuevos mercados para la colocación de los productos nacionales en el exterior.

El punto de arranque de estos objetivos se puso de manifiesto desde el primer día de la administración Salinista al enfatizar en la importancia de estrechar y buscar nuevos socios comerciales.

"...Buscaremos fortalecer y mantener nuevos equilibrios con Estados Unidos, y con Canadá buscaremos estrechar nuestra relación. Fortaleceremos nuestra relación con la dinámica integradora de la Comunidad Europea. Abriremos nuevos y más profundos cauces de comunicación y relación con la Cuenca del Pacífico. Con el resto de las naciones con las que hay lazos, promoveremos relaciones fructíferas..."

Es así como da inicio el proceso de profundización de apertura comercial que enmarca la década de los noventa como "la era del cambio en el comercio exterior de México" cuyo primer paso se vería consolidado con la firma de uno de los acuerdos comerciales más ambiciosos en la historia económica del país: el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

⁶ Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional.

La historia reciente de las relaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá comienza a finales de los años ochenta, periodo en el cual el intercambio comercial aumentó significativamente y que en 1990 representó 2,300 millones de dólares, es decir, un incremento de 25% comparado con 1988. México, desde la perspectiva canadiense es el socio más importante de América Latina, y como punto estratégico de partida parecía ser una opción muy acertada para establecer un acuerdo comercial. Cabe recordar que esto no significa que Canadá no haya mantenido relaciones comerciales antes del planteamiento de la zona de libre comercio, pues el comercio entre ambos países estaba regido por el Acuerdo de Cooperación de 1946, un Comité Conjunto Ministerial en 1968, un Acuerdo de Cooperación en 1980 y posteriormente por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986. Lo que más bien se pretendía al iniciar este acuerdo era fortalecer las relaciones comerciales en el marco de la conformación de un bloque de trascendencia en América del Norte.

El inicio de la fase de reforma comercial buscaba el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre ambos países. El antecedente inmediato a este acontecimiento es el acuerdo que habían ya suscrito Estados Unidos y Canadá en 1988 que ofreció ventajas para ambos países y que para 1990 el valor de intercambio comercial fue de 160 mil millones de dólares. En el caso de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos tiene también importantes bases; así, en 1985 México y Estados Unidos suscribieron un convenio bilateral sobre Derechos y Subsidios y en 1987 firmaron otro convenio para la solución de controversias en comercio e inversión.

La concepción de un tratado comercial era ambiciosa, hecho que quedó de manifiesto cuando en octubre de 1989 se reunieron los presidentes de México, Carlos Salinas y de Estados Unidos, George Bush y reafirmaron la importancia de este acuerdo como medio para alcanzar la "prosperidad compartida y un progreso continuo en la reforma económica, la liberalización del comercio y el desarrollo" así como un paso adelante en la expansión del comercio en el hemisferio.⁷

El 11 de junio de 1990⁸ los presidentes de México y Estados Unidos instruyeron a sus respectivos equipos a iniciar los trabajos relacionados con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el 23 de septiembre de ese mismo año, el Presidente Bush, de los Estados Unidos, solicitó la autorización formal al Congreso estadounidense para iniciar negociaciones a través del procedimiento denominado "fast track"⁹.

⁷ Comentarios publicados en el diario "The Washington Times" de octubre de 1989.

⁸ Office for Trade Agreement Negotiations, Embassy of Mexico, USA, 1992.

⁹ El procedimiento del "Fast Track" será abordado con detalle más adelante.

Los intereses y las circunstancias de cada uno de los países integrantes tenían su razón de ser: por parte de Canadá significaba pertenecer a la creación de un bloque fuerte con miras a la expansión; para México la estrategia global de apertura requería primero que nada el aseguramiento del acceso de las exportaciones mexicanas a mercados externos que no sólo involucraban a América del Norte.

Para Estados Unidos el TLCAN representaba una gran solución a sus problemas ya que en la década de los ochenta la economía norteamericana comenzó a registrar déficit comerciales. En efecto, de 1983 a 1989 el déficit comercial registró un promedio anual de 141 mil millones de dólares. Para 1990 el déficit descendió a 102 mil millones de dólares como efecto de su propia recesión económica. Ante la presencia de estos desequilibrios económicos, era necesario buscar una solución viable a lo cual, Bush lanzó una ofensiva negociadora comenzando por la llamada "Iniciativa de las Américas" que proponía la creación de una zona de libre comercio para todo el continente desde Alaska hasta la Patagonia.

"Bajo el argumento de que la globalización de las economías y las empresas es benéfica para los Estados Unidos, tanto en términos de inversión, desarrollo de nuevas tecnologías e incremento de la productividad, elementos todos que favorecen el crecimiento del empleo y de la producción, el presidente Bush propuso en junio de 1990 la Iniciativa de las Américas, que busca la liberalización del comercio en el hemisferio occidental."¹⁰

Con el planteamiento de esta iniciativa¹¹ que plasma el horizonte de los intereses norteamericanos, se inicia todo el proceso formal de negociación con la incorporación de Canadá el 5 de febrero de 1991.

3.2.1 Objetivos del TLCAN.

La creación de un área de libre comercio con los socios comerciales de Norteamérica buscaba el aseguramiento de entrada a estos mercados de las exportaciones mexicanas, para lo que era necesario contemplar algunos aspectos importantes como: la supresión de barreras no arancelarias y la discusión en foros sobre la solución de controversias, así como mecanismos que garanticen el cumplimiento del acuerdo por parte de sus integrantes. De esta manera, la apertura para la economía mexicana debía contribuir al logro del crecimiento, promoviendo creación de empleos

¹⁰ Véase Gutiérrez Lara, Aníbal y Calzada Falcón, Fernando. *"Un Tratado en marcha"*. México, El Nacional, 1993.

¹¹ El presidente Bush declara los días 26 y 27 de noviembre de 1990 que este acuerdo es una prioridad para su administración: "Free Trade is good for the United States, good for México, and good for american workers." The Washington Post. Noviembre 28 de 1990.

calificados, la inversión extranjera y nacional y la incorporación de nuevas tecnologías para elevar el nivel de competitividad.

En vista de las asimetrías entre las tres economías, era necesario hacer lo más congruente posible las posiciones de cada uno en el sentido de encontrar el diagnóstico adecuado que permitiera el inicio de las negociaciones. Al respecto, Gutiérrez Lara y Calzada Falcón señalaban lo siguiente:

"En toda negociación existen temáticas que han requerido de un tratamiento muy cuidadoso; en este sentido, por ejemplo, para México fue importante que en las negociaciones se aceptara la heterogeneidad del campo y los productores, así como el apoyo y subsidios que mantienen los agricultores estadounidenses y canadienses."

En efecto, discutir los términos en que habría de negociarse el tratado implicaba tener en cuenta que en algunos temas el proceso sería difícil, además de buscar obtener la mayor satisfacción posible para todas sus partes. Por ejemplo, la negociación de la industria automotriz fue una de las más complicadas por las características de su funcionamiento y su vinculación con mercados de empresas transnacionales. También la negociación del sector energético causaba fuertes polémicas pues para México, según lo marca la Constitución en su artículo 27¹² *"...corresponde a la Nación el dominio de todos los recursos naturales de la plataforma continental y zócalos submarinos, de todos los minerales, los yacimientos de piedras preciosas, combustibles minerales sólidos y el petróleo situados sobre territorio nacional..."*.

Desde la perspectiva estadounidense, el tratado era una poderosa fuerza para el crecimiento, prosperidad y el afianzamiento de su papel líder del bloque, así como ser un actor partícipe de la tendencia de la economía mundial a agruparse en mercados cuya característica es la producción compartida. Otros intereses que perseguía, tenían que ver con la promoción de más inversión así como la apertura a otras áreas de participación como en los servicios bancarios, financieros y de seguros.

Para México, entre sus objetivos de mayor interés se encontraban: la consolidación de la política de cambio estructural, el fortalecimiento del sector exportador en especial la manufactura, aseguramiento de acceso a otros mercados de la producción nacional, promoción de inversión extranjera directa que permitiera introducir tecnología nueva, entre otros. A esto, Calzada Falcón¹³ resalta que México ha estado definiendo un proyecto de desarrollo cambiante como consecuencia

¹² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Porrúa, 1998.

¹³ Calzada Falcón; op. cit., p.108.

de factores externos e internos que le orillan a modificar ciertas políticas que lo lleven por el camino más viable para su economía.

Finalmente para Canadá la negociación trilateral tenía por objeto definir y tener reglas claras de comercio que consideraban desde su perspectiva una posición de desventaja en el acuerdo previo con Estados Unidos y contar con un trato especial de México. Dicho por el 1º Ministro de Canadá, Brian Mulroney, la conformación de una zona de libre comercio con México y Estados Unidos permitiría a exportadores canadienses aumentar su participación en el mercado de América del Norte y de ahí posteriormente hacia América Latina y el resto del mundo, así como el desarrollo de nueva tecnología y economías de escala.¹⁴ Prueba de ello es que en 1990 más de 1,500 representantes industriales canadienses tuvieron contacto con la embajada de Canadá en México solicitando asistencia en la comercialización de sus productos, principalmente manufactureros.¹⁵

En resumen, las disposiciones iniciales del TLCAN establecen una zona de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, de conformidad con los lineamientos del GATT. Los objetivos del tratado son: eliminar las barreras al comercio, promover condiciones de competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como impulsar la cooperación trilateral, multilateral y regional.

3.2.2 Proceso de Negociación.

Para la discusión y aprobación del acuerdo comercial que entraba en negociación, la participación del Senado de la República y del Congreso estadounidense eran necesarias por el carácter mismo del Tratado. Previo al comienzo de las primeras negociaciones, el Senado promovió un "Foro Nacional de Consulta de México y sus Relaciones Comerciales con el Resto del Mundo" con la finalidad de conocer los diversos puntos de vista de los sectores productivos, académico y político, que sirvieran de referencia para hacer una detenida revisión de las negociaciones.

Las conclusiones de esta consulta expresaban la necesidad y conveniencia de México de comenzar un proceso de negociaciones tendientes al fortalecimiento de nuestra presencia en el exterior. De esta consulta se desprendieron también otros aspectos relevantes que generaron controversias y arduas discusiones en el interior del Senado. Así, se pensaba que aprobar el Acuerdo se traducía en la adopción de políticas comunes entre ambos países que ponían en riesgo la soberanía del país.

¹⁴ Stuart Averbach. "A revolution already in progress". The Washington Post. 1990.

¹⁵ Nafin. "Las relaciones comerciales entre México y Canadá". Revista el Mercado de Valores, noviembre de 1991, p. iii.

Asimismo, el Senado reconocía que en virtud de la localización geográfica del país y de la historia de sus relaciones comerciales, así como su participación en la economía norteamericana¹⁶ podía ser conveniente la aprobación del Tratado. Como parte medular de este cambio también reconocía la necesidad de fomentar una planta productiva nacional eficiente y competitiva pues es ésta la base que permite la participación del país en el exterior. Por otro lado, los resultados de la consulta apuntaban también al fortalecimiento de negociaciones con el resto del mundo para la intensificación del comercio entre regiones como en América Latina, la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Económica Europea.

Revisar, fortalecer o buscar otros acuerdos suscritos con anterioridad, así como integrarse ahora al mercado del norte implicaba necesariamente realizar un exhaustivo análisis al marco regulatorio del comercio exterior, lo que a simple vista se traducía quizá en un ajuste de políticas y leyes.

Finalmente, al término de los resultados del Foro, el 5 de septiembre de 1990 por mandato del presidente de la República se conformó en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio, así como la Comisión Intersecretarial del TLCAN que integraría la participación de otras dependencias gubernamentales como: la Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Programación y Presupuesto, Banco de México y Presidencia de la República; el sector empresarial por su parte, tuvo presencia en este proceso y constituyó la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior.

Paralelamente a estos sucesos en México, en Estados Unidos se discutían los mecanismos para dar inicio a la negociación a través del mecanismo de negociación denominado *Fast Track*.

EL "FAST TRACK" O VIA RAPIDA

Uno de los temas significativos para el arranque de las negociaciones era precisamente la aprobación del "fast track"¹⁷ o vía rápida. Este es un mecanismo de negociación empleado por el presidente de los Estados Unidos bajo la previa autorización del Congreso para el otorgamiento de esta facultad. La iniciativa fue presentada formalmente por el presidente Bush en marzo de 1991 con una extensión para su aprobación hasta junio del mismo año. Una vez autorizado por el

¹⁶ Hay que recordar que cerca del 80% de las exportaciones mexicanas se destinan a Estados Unidos.

¹⁷ La connotación de este término representa un procedimiento legal y administrativo establecido en la sección 1103 del *Omnibus Trade of 1988*. Este mecanismo otorga la facultad al presidente de los Estados Unidos para que junto con sus negociadores pueda establecer acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, evitando enmiendas que entorpezcan y/o hagan lento un proceso de negociación.

Congreso, el “fast track” representaba grandes ventajas negociadoras tanto para Estados Unidos como para sus contrapartes, como por ejemplo:

- Las contrapartes tienen la seguridad de que los acuerdos no serán modificados al menos durante las negociaciones.
- Permite que los acuerdos se negocien en un tiempo menor sin requerir de autorizaciones parciales.
- No admite enmiendas.¹⁸

Las posiciones en el Congreso norteamericano, como era de esperarse, eran contrarias entre sí. Byron Dorgan, diputado demócrata de Dakota del Norte por su parte, rechazaba la solicitud del presidente Bush bajo el argumento de que no era viable un acuerdo de esa magnitud pues constituía una negociación con dos economías totalmente diferentes, lo cual significaba ir en contra de los intereses de la nación. Por su parte, el Comité Nacional Demócrata sostuvo su manifestación de igual rechazo bajo la falacia de que un acuerdo con México ocasionaría fuga de empleos en Estados Unidos aprovechando los bajos salarios prevaletentes en nuestro país. Esta postura, junto con la del Senador de Carolina del Sur, Ernest Hollings, quien también estaba en contra bajo la tesis de que el Congreso ponía en riesgo la facultad de reglamentar el comercio a quien le competía únicamente y no mediante recursos empleados por el gobierno como la vía rápida. Asimismo, para fortalecer su posición argumentó además que los acuerdos anteriormente negociados a través de este recurso no mostraron los resultados prometidos.

Hubo así otras posiciones de apoyo como la de Henry Kissinger¹⁹ y Cyrus Vance quienes expresaron que un acuerdo comercial de tal magnitud representaba grandes ventajas para el país desde el punto de vista de la Iniciativa de Las Américas implicando así un nuevo capítulo en la vida económica de Estados Unidos y América Latina.

Los días 25 y 26 de mayo de 1991 la Cámara de Representantes del Congreso y el Senado Estadounidense aprobaron el otorgamiento de este mecanismo de negociación por una extensión de dos años más.

Finalmente y después de un proceso de discusiones entre las conveniencias de entrar a negociar, el 12 de junio de 1991, los presidentes de México y Estados Unidos, Salinas de Gortari y Bush, respectivamente, y el 1º Ministro de Canadá, Mulroney, se reunieron en la ciudad de Toronto,

¹⁸ Nafin. “El proceso de negociación Fast Track y su importancia para México”. El mercado de valores, agosto de 1991.

¹⁹ Entrevista concedida al diario “The Washington Times” del 14 de mayo de 1991.

Canadá para dar inicio a la primera etapa formal de negociaciones estableciendo entonces el calendario de pláticas y debates.

Sin embargo, antes y después de este primer acercamiento, muchas fueron las controversias suscitadas en el marco del acuerdo en cada uno de los países miembros; temas como: petróleo, inmigrantes, medio ambiente, aspectos laborales, soberanía, etc. generaban incertidumbre y rechazo por tratarse de temas sumamente delicados e importantes para México. También se maneja la idea de la inserción de Canadá al Tratado obedecía más la redefinición de reglas comerciales con Estados Unidos que le eran sumamente desfavorables.

Por otro lado, había cierta confusión respecto a las implicaciones y ajustes derivados de una zona de libre comercio como un mecanismo más de integración económica. Al respecto, cabe recordar que la teoría económica señala 5 formas de integración económica²⁰; éstas son:

- i. **Club de Comercio preferencial.**
- ii. **Área o zona de libre comercio.**
- iii. **Unión aduanera.**
- iv. **Mercado común.**
- v. **Unión económica total.**

No obstante, no se considera indispensable la consecución metódica de cada una de ellas, ya que la realidad ha mostrado que mientras unas áreas en su integración han iniciado por la asociación de libre comercio, otras lo han hecho por la unión aduanera y en algunos casos éstas se concretan antes de terminar el plazo fijado introduciendo simultáneamente acuerdos de etapas superiores de integración.²¹

- i. Club de Comercio Preferencial.- Se forma cuando dos o más países deciden reducir sus gravámenes a las importaciones de los bienes excepto los servicios de capital, intercambiando pequeñas preferencias arancelarias y mantienen sus aranceles frente al resto del mundo.
- ii. Área o Asociación de Libre Comercio.- Se forma una asociación o área de libre comercio cuando dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación y todas las restricciones cuantitativas en su comercio mutuo en todos los bienes excepto los servicios de capital, pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo. Cuando un

²⁰ Schott, J.J. *United States-Canada Free Trade: An evaluation of the agreement.* Institute for International Economics, Washington, D. C. 1988.

²¹ Sciotovsky, T. *Economic Theory and Western European Integration.* Stanford University Press.

grupo de países crean una zona de libre comercio puede surgir un problema de control, pues las importaciones del resto del mundo pueden entrar a un país miembro a través de otro de bajos gravámenes al resto del mundo lo que se conoce como desviación del comercio. Para darle solución pueden distinguir la procedencia de estos bienes a través de un certificado de origen.

- iii. Unión Aduanera.- La unión aduanera es la formación de dos o más países que eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes (excepto los servicios de capital) de su comercio mutuo y adoptan un esquema común de arancel externo a todas las importaciones del resto del mundo. La diferencia entre una zona de libre comercio y ésta es que en la primera porque no hay un arancel común externo lo que en el caso de la unión aduanera elimina la posibilidad de desviación de comercio.
- iv. Mercado Común.- Dos o más países forman un mercado común si conforman previamente una unión aduanera y adicionalmente permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos, eliminando todas las restricciones comerciales sobre su comercio mutuo y adoptan también un arancel común externo. Sin embargo, una unión aduanera no es necesariamente un mercado común, porque en este último se permite el libre movimiento de todos los factores de producción.
- v. Unión Económica Total.- Una unión económica total es la máxima expresión de la integración económica y adicionalmente proceden a unificar sus políticas socioeconómicas, fiscales y monetarias, lo que implica la creación de un solo banco central y la adopción de una sola moneda, además de que el comercio entre estados es totalmente libre.²²

Otro aspecto que de sobremanera llamaba la atención se refería al manejo de lenguaje, pues primero se hablaba de un acuerdo, y posteriormente se hacía alusión a un tratado, luego entonces, ¿cuál es la diferencia entre un término y otro? La respuesta es sencilla pero con implicaciones diferentes que de acuerdo a los procedimientos al interior de cada país, no tiene efectos en la esencia del mismo. Lo que para Estados Unidos es acuerdo, para México manejarlo como tratado implicaba que debía ser sometido a revisión ante el Senado de la República, y cuya firma aprobatoria, significa una ley suprema con la misma obligatoriedad que las leyes que reglamenta la Constitución y que está por encima de una ley ordinaria del Congreso de la Unión, lo que no hubiese sido en el caso de un acuerdo. Esta aclaración en la connotación de la negociación fue expuesta por el presidente Salinas al referirse a lo siguiente: "...en virtud de tratarse de un Tratado, éste una vez firmado se someterá a consideración del Senado de la República...", de igual forma

²² Chacholiadis, M. "International Trade Theory and Policy," Mc Graw Hill, New York, caps. 22-23.

apuntó que "...el tratado se adecuara a lo que establezca nuestra constitución y no será ésta la que se vaya a adecuar al Tratado..."

3.2.3 Temas de Negociación.

El 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá inicia el proceso formal de negociación del TLCAN. Los temas contemplados para el inicio de las rondas de discusión abordaban los siguientes puntos: el establecimiento de 6 áreas de negociación así como la creación de 17 grupos de trabajo²³ conformados de la siguiente manera:

a) Acceso a mercados:

- aranceles y barreras no arancelarias
- Reglas de origen
- Compras del gobierno
- Agricultura
- Industria automotriz
- Otros sectores industriales

b) Reglas de comercio:

- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio
- Estándares

c) Servicios:

- Principios Generales para la Negociación de servicios
- servicios financieros
- servicios de seguros
- transporte terrestre
- telecomunicaciones
- otros servicios

d) Inversión

e) Propiedad intelectual

f) Solución de controversias

De esta primera reunión también se desprende que sólo se analizarían temas de interés exceptuando aquellos que estarían fuera de la negociación como el petróleo para México, y los bienes culturales para Canadá.

²³ Nafin. "Primera reunión de negociación." Revista el Mercado de Valores, núm. 15 1991.

3.3 El TLCAN en la economía de México: un ajuste de política y leyes.

La negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio constituía un acontecimiento trascendental no sólo para las tres economías sino además para el resto del mundo, porque representaba la conformación de un mercado en América del Norte agrupado donde las corrientes de bienes y servicios, capital, trabajo y tecnología se entremezclan acelerando el ritmo de adelanto económico.

La apertura del comercio, la inversión y otros factores son piezas fundamentales para estímulo de los productores nacionales para introducir nuevas formas de producción a partir de tecnologías que les permitan reducir costos y contar con una nueva gama de productos de mejor calidad. No obstante, hay que recordar que antes que todo era necesario primeramente revisar la política arancelaria, para la cual México estableció de entrada que los mecanismos arancelarios no debían constituir barreras a la actividad comercial. Así, México ha mantenido un proceso de normas y regulaciones basándose en criterios generalmente ajustados a nivel internacional. La adopción de un sistema de normas internacionales es necesaria para asegurar el correcto funcionamiento del comercio internacional y dar compatibilidad con las normas nacionales tomando en cuenta que no todas las economías tienen la capacidad de mantener los mismos niveles de competitividad y eficiencia, por ello, el uso de las normas sirve como medio de protección sin que se traduzca en entorpecimiento del comercio en el largo plazo. México podía entrar con éxito a la conformación del mercado de América del Norte si y sólo si mantenía un sistema de normalización que buscara elevar los niveles de calidad de sus productos. En las actuales condiciones de globalización e internacionalización de la economía se exige por ende mayor integración de los mercados y definición de reglas claras que rijan el comercio de bienes y servicios.

3.3.1 Marco jurídico del Comercio Exterior.

Próximo a la integración de México al acuerdo comercial de América del Norte era necesario contar con una legislación acorde a tal acontecimiento, lo que requería por ende una exhausta revisión del marco normativo del comercio exterior. Antes de presentar las leyes que sufrieron modificaciones, cabe mencionar por principio de cuentas las fuentes jurídicas que regulan el comercio de mercancías. La primera fuente del derecho económico en materia de comercio exterior se encuentra en el artículo 131 Constitucional que expresa lo siguiente:

"Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten o que pasan de tránsito en el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir por motivos de seguridad la circulación de las mismas en el interior de la república.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportaciones o importaciones expedidas por el propio Congreso así como para prohibir

*exportaciones, importaciones o el tránsito de productos cuando lo estime urgente a fin de regular el comercio exterior, la economía del país o cualquier otro propósito en beneficio del país.*²⁴

En esta fuente se encuentran en un primer acercamiento y de manera general, las regulaciones de esta materia a través de las cuales se derivan otras disposiciones aplicables. Este precepto constitucional está reglamentado por la Ley de Comercio Exterior que tiene por objeto regular y promover esta actividad, propiciando el uso eficiente de los recursos productivos del país e integrar la economía mexicana con la economía internacional.

La Ley General de Importaciones y Exportaciones es comúnmente conocida como Tarifas General de Importación y Exportación y en ellas se expide la clasificación de las mercancías y sus respectivas tasas impositivas. La Tarifa General de Importación actual (TIGI) consta de aproximadamente 11,300 fracciones y los niveles *ad valorem* van de exento a 20% excepto algunos productos básicos, la industria textil y del calzado. La Tarifa General de Exportaciones (TIGE) consta de 5,000 fracciones de las cuales el 95% está exenta de impuestos y restricciones cuantitativas.

La Ley Aduanera que entró en vigor el 1º de julio de 1982²⁵ y reformada en abril de 1996, contiene los procedimientos que deben observar las empresas o personas físicas que realizan operaciones de comercio exterior, con el propósito de proporcionar seguridad jurídica evitando la dispersión de la normatividad es decir, los requisitos que deben de cumplir los importadores y exportadores, así como los impuestos aplicables al comercio exterior y consolida a las aduanas como instrumentos que deben facilitar en todo momento la actividad comercial.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994,²⁶ también amparaba y otorgaba disposiciones de política de comercio exterior que incluye: fomento a las exportaciones y eliminación de barreras no arancelarias que generan distorsiones, garantizar el acceso a mercados mundiales de las exportaciones mexicanas y propiciar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el uso de recursos externos obedezcan a la política comercial del país.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994, es el instrumento de acciones que llevaba a cabo los objetivos del PND. Consta de 4 capítulos con el siguiente contenido: el primero de ellos analizaba los problemas de la industria y del comercio

²⁴ Véase Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa, 1998.

²⁵ Véase Diario Oficial de la Federación del 18 de junio de 1982.

²⁶ Véase Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Porrúa, 1998.

exterior resaltando la excesiva reglamentación y la falta de tecnología. El segundo, trazaba los objetivos para eliminar los resultados del diagnóstico anterior, entre los que destacan: el fortalecimiento de la industria nacional a través del sector exportador y la promoción de México en el exterior. El tercero diseñaba la modernización industrial y del comercio exterior y finalmente el cuarto capítulo definía las líneas de acción para la realización de los objetivos.

Ahora bien, dentro de las leyes señaladas precedentemente se desprenden algunas leyes complementarias como la Ley sobre Metrología y Normalización²⁷, la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección Ambiental²⁸, la Ley General de Salud²⁹, la Ley Federal de Sanidad³⁰ y la Ley Federal de Derechos,³¹ las normas vigentes del GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) así como los Códigos Antidumping, el Código sobre Licencias de Importaciones, el Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional y el Código sobre Valoración Aduanera.

3.3.2 El ajuste en las leyes de Comercio Exterior mexicanas.

En 1993 se promulgó la nueva Ley de Comercio Exterior que establecía un nuevo marco para las transacciones comerciales de México; así como las modificaciones en materia de antidumping, salvaguardas y derechos compensatorios.

En 1992 se emitió la nueva Ley sobre Metrología y Normalización en la cual se establecían los estándares técnicos de las Normas Mexicanas (NOMs) así como los llamados estándares de calidad (NMx). La Ley estableció una Comisión Nacional de Normas y Comités Consultivos Nacionales de Normalización. Para 1995 ya se habían aprobado 650 NOMs y se desarrollaron más de 500 NMx.

➤ Normas Mexicanas (NOMs).-

Los objetivos de las normas mexicanas en la regulación de la actividad comercial persiguen el alcance de los siguientes términos: aumentar la calidad de los productos y servicios nacionales; determinar aquellas normas de carácter obligatorio y la forma en que se acredite el cumplimiento de las mismas y estimular la participación de los sectores público, privado y científico en la elaboración de productos nacionales.

Las normas mexicanas son expedidas por SECOFI con base en los proyectos presentados por algún Comité Consultivo de Normalización. Las NOMs de cumplimiento obligatorio son aquellas publicadas en el Diario Oficial de la Federación con la declaratoria expresa de su obligatoriedad.

²⁷ Véase Diario Oficial de la Federación del 1º de julio de 1992.

²⁸ Véase Diario Oficial de la Federación del 28 de enero de 1988.

²⁹ Véase Diario Oficial de la Federación del 7 de febrero de 1984.

³⁰ Véase Diario Oficial de la Federación del 5 de enero de 1994.

Existe otro tipo de normas denominadas *Normas Técnicas* que son expedidas por las diferentes dependencias del Ejecutivo Federal, con fundamento en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y con carácter obligatorio.

➤ *Comisión Nacional de Normalización.* -

La Comisión Nacional de Normalización establece las normas así como los mecanismos de coordinación entre entidades públicas y privadas para el cumplimiento de las mismas, así como para la solución de controversias generadas en los Comités Consultivos Nacionales de Normalización.

➤ *Comités Consultivos de Normalización.* -

Están constituidos por ramas específicas en función del objeto a normalizar integrados por personal del Poder Ejecutivo Federal, productores, consumidores, comerciantes y personal académico.

En 1994 con el propósito de evitar posibles triangulaciones de mercancías, se regularon ciertas reglas de origen para bienes sujetos a derechos compensatorios y antidumping. De igual manera, en 1993 se promulgó la nueva Ley de Inversión Extranjera³² para hacerla compatible en el marco del TLCAN cuya finalidad es complementar la actividad comercial y la presencia de inversión extranjera en industrias mexicanas. Establece además que los servicios de radiodifusión y transporte terrestre son reservados exclusivamente para los mexicanos así como establece los porcentajes de participación de inversión extranjera en otras áreas de la actividad económica; fabricación de nuevas líneas de producción; introduce igualmente nuevos mecanismos de inversión y finalmente reduce la intervención de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE), órgano facultado para dictar lineamientos de política así como su discrecionalidad en la aprobación de un proyecto de inversión.³³

En junio de 1991 se promulgó la Ley para el Desarrollo y la Protección de la Propiedad Industrial cuya función es la regulación del uso de tecnología, y el cuidado y protección de los derechos de propiedad intelectual. Es apreciable apuntar que en enero de 1992 se expidió la Ley sobre Celebración de Tratados³⁴ que tiene el objeto de regular la celebración de tratados y acuerdos

³¹ Véase Diario Oficial de la Federación del 26 de diciembre de 1990.

³² Véase Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1993.

³³ Véase más información en SECOFI. "Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México, 1988-1994."

³⁴ Véase Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992.

interinstitucionales en el ámbito internacional y en 1993 se aprueba la Ley de Competencia Económica que establece los lineamientos sobre los procesos de fusiones y adquisiciones.

A este conjunto de reformas se le denominó "*miscelánea del TLCAN*" con el designio de detallar un marco normativo mejor que dé sustento legal al mecanismo de operación del TLCAN. Esta miscelánea en su propuesta original y que fue expuesta por el presidente Salinas al Congreso contenía iniciativas de reforma detalladas en el cuadro siguiente:

CUADRO 1
MISCELÁNEA FISCAL DEL TLC

LEY DE COMERCIO EXTERIOR (artículos 60, 68,97 y 98)
LEY ADUANERA (artículo 1º)
CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION (artículos 1º, 52 y 202)
LEY ORGANICA DEL TRIBUNAL FISCAL DE LA FEDERACION (artículo 15)
LEY DE PROFESIONES (artículos 15, 16 ,17, 18, 19, 20 y 21)
LEY DE EXPROPIACIÓN (artículos 3, 9, 10, 20 y 21)
LEY FEDERAL DE DERECHOS DE AUTOR (artículos 9, 23, 81 y 146)
LEY ORGANICA DE PETROLEOS MEXICANOS (artículo 14)
LEY DEL SERVICIO PUBLICO DE ENERGIA ELECTRICA (artículo 45)

3.4 El fin de las negociaciones y la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones para firmar el Tratado Trilateral de Libre Comercio. El contenido del mismo se sustentaba en siete principios básicos: el primero de ellos definía para México que la liberalización comercial estaría apegada a los preceptos constitucionales, así como la definición clara de aquellos referentes a la Inversión y Energía. Al respecto se reafirma que sólo le compete al Estado la inversión en satélites, servicio postal, emisión de billetes y monedas y administración del Sistema Nacional de Ferrocarriles. En materia de energéticos se establecía el dominio único del Estado sobre el petróleo e hidrocarburos y la conservación del monopolio del comercio en electricidad y se prohibió el establecimiento de gasolineras extranjeras en el país.

El segundo principio expresa el proceso de desgravación y eliminación de barreras no arancelarias y la compatibilidad del tratado con las disposiciones del GATT. El tercero plantea el establecimiento de plazos para la eliminación de aranceles a fin de que los diversos sectores contaran con una etapa de transición para la adopción del tratado y no se vieran perjudicados con una prematura eliminación arancelaria. Al respecto se establecieron cuatro categorías de desgravación en diferentes plazos sobre los niveles vigentes del 1° de julio de 1991:

Código A: Desgravación Inmediata. Quedan libres de arancel a partir de la fecha en que entra en vigor el TLCAN (1° de enero de 1994).

Código B: Desgravación gradual en cinco etapas anuales iguales comenzando el 1° de enero de 1994 y quedando libre a partir del 1° de enero de 1998.

Código C: Desgravación gradual en diez etapas anuales iguales comenzando el 1° de enero de 1994 y quedando libre de arancel a partir del 1° de enero del 2003.

Código D: Desgravación culminada al décimo-quinto año de la entrada del TLCAN.

El cuarto principio contempla la revisión de las normas buscando evitar que éstas se conviertan en barreras no arancelarias al comercio y caer en proteccionismos; el quinto principio establece los criterios de las reglas de origen. Este es un mecanismo que busca impedir que los beneficios de esta apertura comercial se extiendan a terceros países mediante la triangulación comercial, luego entonces, se definieron tres criterios aplicables: 1) se considera un bien originario de la región siempre que sea producido en su totalidad en la misma; 2) a través del mecanismo de "cambio de clasificación arancelaria" que establece un proceso mínimo de transformación de insumos para que el bien final cambie su clasificación y se considere de la región y; 3) es el uso de los métodos de valor agregado regional calculado por el método de Valor de Transacción a partir del precio de

factura que incluye gastos de promoción, publicidad y la utilidad o bien por el de Costo Neto que calcula el contenido regional a partir de los costos del bien de exportación y los precios de factura de insumos importados fuera de la región.

El establecimiento definido de las reglas de origen llevó a pensar que algunas de ellas eran de tipo proteccionista, sobretudo en aquellos sectores más vulnerables como algunos productos lácteos, azúcar, cacahuate, frutas, legumbres, calzado, textiles, componentes eléctricos y el sector automotriz, entre otros, donde las reglas de origen eran más estrictas.

El sexto principio define los mecanismos para evitar el uso de subsidios que afectan al comercio, y por último, el séptimo principio establece la necesidad de contar con foros de discusión para solución de controversias por el cúmulo de áreas que implica el Tratado. Este mecanismo se divide en dos rubros, el primero de tipo preventivo que logre evitar cualquier posible conflicto entre las partes integrantes y el segundo de naturaleza dirimitoria.³⁵ Por lo tanto el procedimiento para la solución de controversias está contenido en el capítulo XX del TLCAN y es de carácter general; en este sentido el sistema de solución de controversias es usado para resolver cuestiones que generen antagonismos entre las partes y que produzcan anulación o daño en los beneficios obtenidos del tratado para cualquiera de los tres.

Con respecto a la operación aduanera, el TLCAN plantea la eliminación de los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes de trato preferencial. Además de los temas anteriormente señalados, el trámite contiene especificaciones en otros puntos relevantes como la industria textil, automotriz y los sectores energético, agropecuario y de servicios que requieren de un especial y más detenido cuidado.

Para la industria textil se estableció la liberación en cuatro áreas: eliminación de cuotas de exportación, definición de reglas de origen, establecimiento de salvaguardas y desgravación arancelaria. En el sector automotriz, el tratado exhibe un programa de liberación comercial, promoción de Inversión y adecuación de regulaciones tomando en cuenta las características del sector en cada país. Por lo que toca al sector energético, se estableció que para los bienes energéticos y petroquímica se mantienen los permisos de importación y exportación de lo que desprende que el comercio sólo puede realizarse a través de Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos; esta disposición se aplica por tanto, a electricidad, petróleo, gas natural, gasolina, diesel, entre otros. De igual forma se establece que México se reserva el derecho de

³⁵ Véase Nafin. Revista el Mercado de Valores núm. 6, junio de 1996.

imponer restricciones a las exportaciones de estos productos cuando puedan verse dañados sus intereses nacionales.

Para el sector agropecuario se contemplaban apoyos internos y subsidios a la exportación; para los tres países se reconocen las diferencias estructurales y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguarda a ciertos productos. Este mecanismo podrá ser invocado cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país signatario, alcancen los niveles de salvaguarda predeterminados en el tratado, aplicando la tasa arancelaria más baja vigente a su entrada en vigor y la tasa arancelaria de la nación más favorecida que exista en el momento de la aplicación de la salvaguarda.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se establecen preceptos para la aplicación de aquellas que tengan por fin sólo proteger la vida humana, animal o vegetal, evitando que a este tipo de medidas se conviertan en restricciones disfrazadas al comercio.

Para el caso de los servicios financieros se otorga el derecho de establecer instituciones financieras o de valores en cualquiera de los países tomando en consideración los siguientes aspectos:

1. Principio de trato nacional
2. Principio de reserva cautelar
3. Principio de nación más favorecida
4. Principio de liberación progresiva
5. Principio de reserva nacional

En el comercio transfronterizo se establecieron tres principios aplicados en servicios como telecomunicaciones, autotransporte de pasajeros y de construcción:

1. Trato nacional
2. Nación más favorecida
3. No obligatoriedad de residencia

Por último, en el texto final del TLCAN³⁶ se incluyen disposiciones de carácter general del comercio de bienes tales como: a) normas; b) compras del sector público; c) prácticas desleales; d) salvaguardas y, e) propiedad intelectual.

³⁶ U.S. Department of Commerce. *"The North American Free Trade Agreement"*, 1993. Office of Free Trade Agreement Negotiations.

La conclusión de este intenso proceso para la creación de la zona de libre comercio en América del Norte ocurrió el 17 de diciembre de 1992, cuando tuvo lugar la ceremonia donde se firmó el Tratado Trilateral de Libre Comercio entre Estados Unidos México y Canadá concluyendo así la negociación comercial entre los gobiernos de los tres países, cuya entrada en vigor inició el 1° de enero de 1994 y un máximo de 15 años después de su puesta en marcha.

A continuación se presenta un cuadro cronológico con las fechas más sobresalientes de la negociación, así como un pequeño glosario para facilitar la comprensión de algunos términos.

ESQUEMA CRONOLÓGICO DEL TLCAN

Enero 1° de 1989.

Entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

Agosto 7 de 1989

Durante la Primera Reunión Binacional México-Estados- Unidos celebrada en México ambas delegaciones acuerdan acelerar a corto plazo las negociaciones sobre medidas arancelarias en el marco de la Ronda de Uruguay del GATT.

Octubre 3 de 1989

Se firma un segundo Tratado que contempla los aspectos anteriores así como un convenio para la profundización de estos aspectos además de inversión.

Enero 21 de 1990

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Dr. Jaime Serra Puche en Ottawa, Canadá, reitera el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral para impulsar el intercambio entre los dos países.

Marzo 16 de 1990

México y Canadá suscriben convenios y reafirman el fortalecimiento de sus relaciones comerciales a la vanguardia de la transformación mundial.

Mayo 22 de 1990

El presidente Salinas recibe de parte del Senado de la República los resultados del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, en el que establece la necesidad y conveniencia para México de iniciar negociaciones tendientes a un Tratado Comercial con Estados Unidos.

Junio 11 de 1990

Los presidentes de México y Estados Unidos dan a conocer mediante un comunicado, la necesidad de establecer un acuerdo binacional entre ambas naciones.

Agosto 8 de 1990

El presidente de México solicita formalmente el inicio inmediato de los trabajos para dar principio al proceso de negociación.

Septiembre 5 de 1990

Se crea la Oficina de Negociación del TLCAN y se designa al Dr. Herminio Blanco como jefe de la negociación, además se instituye la Comisión Intersecretarial del TLCAN integrada por representantes de algunas Secretarías del país.

Septiembre 7 de 1990

El gobierno de México acuerda con el de Estados Unidos, iniciar las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Septiembre 23 de 1990

El presidente de los Estados Unidos, George Bush solicita al Comité de Finanzas del Senado y a la Cámara de Representantes de su país la autorización formal para iniciar las negociaciones del Tratado bajo el procedimiento del "Fast Track".

Febrero 5 de 1991

Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anuncian su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

Mayo 25 y 26 de 1991

La Cámara de Representantes y el Senado Estadounidense aprueban la extensión del "Fast Track".

Junio 12 de 1991

Se inicia el proceso de negociación con la Primera Reunión Ministerial, celebrada en Toronto Canadá, y se da a conocer el calendario de pláticas.

Agosto 18, 19 y 20 de 1991

Se celebra la Segunda Reunión Ministerial en Seattle, Washington y se discuten los plazos de desgravación a la luz de tres criterios: inmediato, a mediano plazo y los que requieren de un período mayor.

Octubre 25, 26 y 27 de 1991

Se celebra en la Cd. de Zacatecas la Tercera Reunión Ministerial en donde se discute la necesidad de buscar un modelo para la industria automotriz que permita elevar la competitividad y fomentar la inversión.

Diciembre 13 y 14 de 1991

Los presidentes de Estados Unidos y México piden a su Grupo de Trabajo realicen un balance de evaluación e instruyen a sus negociadores para que preparen un primer texto completo.

Febrero 8, 9, 10 y 11 de 1992

Se celebra la Cuarta Reunión Ministerial en Chantilly, Virginia en el que se discuten aspectos en torno al acceso a los mercados, así como las restricciones a las exportaciones e importaciones.

Abril 6, 7 y 8 de 1992

Se celebra la Quinta Reunión Ministerial en Montreal, Canadá en donde se discuten a fondo las medidas arancelarias así como las normas técnicas que faciliten la actividad comercial.

Agosto 12 de 1992

Concluyen las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y se encomienda a funcionarios de los tres gobiernos la confección del texto final del acuerdo.

Diciembre 17 de 1992

Se firma el Tratado Trilateral de Libre Comercio llegando a su fin las negociaciones entre los gobiernos de ambos países.

Enero 1° de 1994

Entra en vigor el TLCAN.

GLOSARIO DE TERMINOS

Amenaza de daño: Es el peligro inminente y previsto de daño a la producción nacional. En la investigación administrativa se deberá probar que la amenaza de daño es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones.

Antidumping: Los sistemas antidumping están diseñados para contrarrestar esta práctica de dumping y su efecto en el país destinatario de la exportación.

Arancel: El arancel es un impuesto o derecho de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera nacional que bien puede aplicarse a las exportaciones o a las importaciones.

Barreras no arancelarias: Estas incluyen un amplio arsenal de medidas o instrumentos distintos de los aranceles que producen el efecto de favorecer a los productos nacionales del país que las impone.

Cuota: Restricción cuantitativa del comercio.

Cuotas Compensatorias: Cuotas que se aplican a las mercancías importadas en condiciones discriminatorias de precios o subvención en su país de origen.

Derechos de propiedad individual: Acuerdo que incluye disposiciones sobre derechos de autor, marcas comerciales, dibujos, modelos y patentes industriales, secretos comerciales, etc. Este acuerdo permite armonizar los niveles de protección intelectual que otorgan los países y se combatirán eficazmente las prácticas de piratería.

Dumping: Consiste en la exportación de un bien a un costo inferior o al menos la venta de un bien a precio inferior en el exterior.

Medidas de salvaguarda: Son aquellas que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a la producción nacional y que tienen por objeto prevenir el daño y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Norma: Las normas son especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son

diseñadas con fines diversos, tales como protección del consumidor, la salud pública, medio ambiente, seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

Salvaguardas: Las salvaguardas son medidas que se aplican cuando existe un aumento súbito de importaciones que causa o amenaza causar daño a la industria nacional. Como resultado de la Ronda de Uruguay se acordó un marco de disciplinas que garanticen el uso de salvaguardas de forma transparente, no discriminatoria y con plazos definidos para evitar su aplicación indiscriminada.

Subsidios a las exportaciones: Pagos directos o concesión de rebajas de impuestos y pagos en dinero a los exportadores del país o a los exportadores potenciales, y/o recursos de bajo interés a los compradores externos para estimular así las exportaciones del país.

Subvención: Beneficios que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos o sus entidades directa o indirectamente a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional. Este beneficio puede tomar la fórmula de estímulos, incentivos, subsidios o ayudas de cualquier índole salvo de prácticas internacionalmente aceptadas.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1
INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS 1990

	MEXICO	E.U.A	CANADA	SUMA
Población (millones de personas)	85.0	248.8	26.2	360.0
Crecimiento poblacional (V%)	1.9	1.0	1.2	21,307
Superficie (1,000 km ²)	1,958.0	9,373.0	9,976.0	6,332.2
PNB (mmdls)	227.6	5,424.6	680.0	17,589.4
PNB per cápita (dólares)	2,677.6	21,803.0	25,954.2	84.7
Déficit en cuenta corriente (mmdls)	5.2	68.9	10.6	84.7
Inflación (V%)	29.9	5.5	4.8	
Activos de los seis principales bancos (mdls)	60,039	681,196	368,215	1,109,450.0
Tasas de interés bancarias: ¹				
1. Depósitos	36.25	7.00	12.09	
2. Préstamos	40.00	10.92	13.33	

V%: valor porcentual.

¹ Promedio.Fuente: *"Indicadores Financieros del Fondo Monetario Internacional"*, 1991.

CUADRO 2
OTROS INDICADORES MACROECONÓMICOS

	MEXICO	E.U.A	CANADA
Crecimiento del PIB	3.9	0.9	1.0
Inflación	26.7	5.5	4.5
Tasa de interés	34.7	7.5	12.8
Salario industrial/hora	1.9	10.8	12.3
Déficit en cuenta corriente (% del PIB)	2.2	1.7	2.5
Déficit financiero (% del PIB)	3.9	4.0	4.1

Fuente: Banxico. *"Indicadores Económicos"*, Mayo de 1991.

CUADRO 3
EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS Y CANADA, 1990-1994
(millones de dólares FOB)^a

	TOTAL	E.U.A.	% del total	CANADA	% del total
1990	25,838	18,418	68.6	458	1.7
1991	42,688	33,930	79.5	1,102	2.6
1992	46,196	37,411	81.0	1,000	2.2
1993	51,886	43,068	83.0	1,541	3.0
1994 ^b	60,882	51,680	84.9	1,497	2.5

^a Incluye revaluación. A partir de 1991 se incluye el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la maquila.

^b cifras preliminares.

Fuente: Nafin. "La Economía Mexicana en cifras". México, 1995, p. 330.

CUADRO 4
IMPORTACIONES MEXICANAS PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA
(millones de dólares FOB)^a

	TOTAL	% del total	E.U.A.	% del total	CANADA
1990	31,272	65.5	20,491	1.5	458
1991 ^a	49,967	73.7	36,814	1.3	670
1992	62,129	71.2	44,219	1.7	1,052
1993	65,367	71.1	46,467	1.8	1,163
1994 ^b	79,346	69.0	54,762	2.0	1,621

^a Incluye revaluación. A partir de 1991 se incluye el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la maquila.

^b cifras preliminares.

^c se incluye la industria maquiladora.

Fuente: Nafin. "La Economía Mexicana en cifras". México, 1995, p. 332.

CUADRO 5
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO, 1990

	Exportaciones (%)	Importaciones (%)
Estados Unidos	69.7	64.6
Canadá	0.9	1.5
ALADI	3.2	4.1
Mercado Común Centroamericano	1.6	0.3
CEE	12.7	15.6
EFTA	0.9	2.6
Japón	5.6	4.7
Otros países de Asia	2.3	3.9
Resto del mundo	3.1	2.7

Fuente: Nafin. "La Economía Mexicana en cifras". México, 1991.

CAPITULO 4

"OTROS ACUERDOS COMERCIALES CON EL RESTO DEL MUNDO."

4.1 La importancia del Comercio Exterior en el crecimiento económico de México.

La apertura comercial que vive el mundo desde hace casi cincuenta años ha permitido la expansión de la economía mundial y del intercambio entre países; en México ha llevado al comercio exterior a cuadruplicarse en una década.

México, durante el mandato del presidente Ernesto Zedillo, ha ampliado su presencia en los mercados internacionales. Así, el crecimiento económico del país se ha visto fortalecido gracias a la actividad exportadora así como por los flujos de inversión tanto extranjera como nacional. Muestra de ello es que hoy en día ocupa el octavo lugar en el mundo como potencia comercial¹ y es la primera en América Latina (con una participación de 39% en el total de las ventas al exterior de la región) que mantiene relaciones comerciales con los dos principales mercados mundiales: la Unión Europea y América del Norte, lo que lo coloca como un importante centro de negocios a nivel mundial.

En los últimos años el crecimiento de las exportaciones mexicanas ha contribuido con cerca de la mitad del PIB. El desempeño del comercio exterior en la economía mexicana en el marco del "Libre Comercio" ha constituido una pieza clave en el crecimiento económico y casi en diez años ha generado una nueva visión del entorno económico de México ya que las exportaciones se han cuadruplicado, al pasar de 27,600 millones de dólares en 1987 a 110,200 miles de millones de dólares en 1997. A su vez, las importaciones en ese período casi se quintuplicaron al crecer de 18,800 millones de dólares a 109,800 miles de millones de dólares en 1997. Cabe también puntualizar que las ventas totales de México al exterior equivalen a las que en su conjunto realizan India, Turquía y Polonia o a la suma de los países del MERCOSUR más Chile.

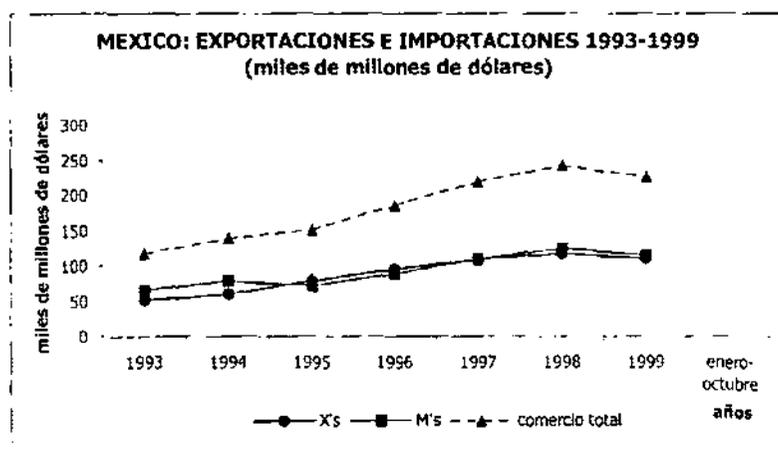
Cifras oficiales señalan que en los últimos tres años las ventas al exterior han crecido a un ritmo de 21%. En 1999 las exportaciones totales representaron 136.7 miles de millones de dólares, lo que significó un crecimiento de 16%, que se compara favorablemente con lo registrado en 1998, cuando sumaron 117.5 miles de millones de dólares.

¹ Considerando la Unión Europea como una economía. "Reporte Anual OMC". 1998.

CUARO 1
MÉXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES 1993-1999
 (miles de millones de dólares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL
1993	51.8	65.4	117.2
1994	60.8	79.3	140.1
1995	79.5	72.4	151.9
1996	96.0	89.4	185.4
1997	110.2	109.8	220.0
1998	117.5	125.2	242.7
1999	136.7	114.9	226.1
enero-octubre			
Var.% 98/93	127	91	107
1998	96.9	10.3	199.9
enero-octubre			
Var.% 99/98	14.8	11.5	13.1

Fuente: SECOFI con datos de Banxico.



Por región, entre 1994 y 1998 las exportaciones a América Latina crecieron 113%; a la Unión Europea 40%; con los Tigres Asiáticos 191% y con Estados Unidos en 142%.

En cuanto a las importaciones, entre 1993 y 1997 crecieron 18.8% promedio anual y en 1998 registraron un crecimiento de 14% respecto a 1997 y durante 1999 las importaciones representaron 142 mil millones de dólares².

De esta manera, los beneficios de la actividad comercial así como su diversificación se manifiestan tanto a nivel regional como sectorial, ejemplo de ello es que tan sólo en 1982 las exportaciones petroleras representaban aproximadamente 68% de las ventas externas y en 1998 sólo participaron 7% del total de exportaciones, lo que ha permitido aminorar los efectos de los movimientos en los precios internacionales del petróleo hacia el interior de la economía mexicana.

Bajo el contexto de una política comercial tendiente al impulso de la exportación de manufacturas no debe perderse de vista la participación que la industria maquiladora en la economía nacional. A este respecto cabe señalarse que por ejemplo, de 1988 a 1996 el dinamismo producido por esta industria presentó una tasa media de crecimiento de 18% al pasar de 10,146 millones de dólares a 52,864 millones de dólares en el valor de sus exportaciones. En promedio, la participación de las exportaciones maquiladoras en el comercio total para el periodo referido fue en promedio de 38% y una tasa media de crecimiento media anual por ingreso neto de divisas de 16.6%. Respecto a las importaciones que este sector requiere puede mencionarse que son elevadas debido a la falta de integración de este con respecto a la industria nacional como proveedor de insumos para su producción, prueba de ello es que en 1995 las materias primas y de origen nacional representaron apenas 1.5% del total de insumos demandados por las maquiladoras.

Por otro lado, es conveniente hacer mención que la industria maquiladora ha operado en un ambiente por llamar así de libre comercio desde antes de la firma del TLCAN; esto quiere decir que se importaban al país maquinaria y equipo, y materia prima exenta de impuestos de importación que a su vez eran remitidos como productos terminados principalmente a Estados Unidos pagando aranceles sobre parte del costo de los productos que representan valor agregado en México.

Lo que es necesario resaltar es que a partir de la firma del tratado se asegura la permanencia del esquema de maquila en México ya que no hay ninguna cláusula que establezca su eliminación;

² Para más información véase por internet los documentos oficiales emitidos por SECOFI. <http://www.secofi.gob.mx>.

adicionalmente, se elimina la autorización previa de SECOFI para las ventas al interior del país, mismas que se liberaran gradualmente hasta ser 100% en el año 2001.

Respecto a la integración de la industria nacional como proveedor de insumos, con la puesta en marcha del TLCAN se crearon una serie de programas que tienen la finalidad de promover la participación de pequeñas empresas que satisfagan la demanda maquiladora como el Programa de Proveedores de Nacionales de Insumos en 1994 y otros programas de complementación de Nacional Financiera como el Convenio de Colaboración para el Desarrollo de Proveedores de Grandes Empresas todos ello enmarcados previamente en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. Finalmente se puede decir que mientras la industria maquiladora en 1994 financió 23.9% del déficit comercial del resto de la economía, en 1999 lo hizo en 71.5%.



La importancia en general del TLCAN en la economía mexicana significó una puerta grande que no sólo reafirmó el cambio estructural, sino además representa el aseguramiento de un acceso amplio y permanente de los productos nacionales a un mercado de más de 360 millones de consumidores en América del Norte, así como el mantenimiento de la presencia de México en otros foros y mercados comerciales. Pero no debe pensarse que toda la política comercial mexicana gira exclusivamente respecto al TLCAN, pues el país ha buscado aumentar sus relaciones con otros países.

Es por ello que en este capítulo se muestran otros acuerdos comerciales igualmente significativos que México ha venido suscribiendo en los últimos años sin perder de vista la tendencia a la creación de grandes bloques comerciales que tienen gran impacto en la economía y el comercio nacional, así como su participación en importantes foros y organismos mundiales de comercio.

4.2 Acuerdos Comerciales con otros países.

Además del TLCAN, México ha tenido participación en cinco Tratados más de Libre Comercio como: Chile (1992); Bolivia (1995); con el Grupo de los Tres (G-3) integrado junto con Colombia y Venezuela (1995); con Costa Rica (1995) y con Nicaragua (1998), además de otros importantes que han sido firmados recientemente como el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE, 1999-2000); Israel (2000); con Brasil con quien en el año 2000 inició un Acuerdo de Complementación Económica y finalmente con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras).

También hay mencionar que México mantiene una participación activa en otros organismos y regiones como: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR); la Cuenca del Pacífico; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

1.- Acuerdo de Libre Comercio con Chile.

A lo largo de varios años, las negociaciones en América Latina en busca de una mayor integración económica, se vieron imposibilitadas por el inadecuado uso de los mecanismos de negociación de la (ALADI). El intercambio comercial de las naciones del continente americano estaba guiado por los llamados Acuerdos de Alcance Parcial³ que contenían diferencias que impedían su adecuado funcionamiento como las fuertes diferencias entre los niveles arancelarios de los países o la falta de definición acerca de los productos que gozaran de tales preferencias.

Al respecto, México aplicó en su estrategia de apertura comercial líneas de acción claras que erradicaran los limitantes de los Acuerdos de Alcance Parcial con base en las siguientes premisas:

- i. Eliminación de barreras no arancelarias, subsidios a la exportación y cargas fiscales discriminatorias.
- ii. Definición de reglas claras de origen.
- iii. Concertación de foros para la solución de controversias.
- iv. Elaboración de programas de promoción comercial e inversión.

Así en el contexto de la ALADI y como parte de las propuestas para darle un nuevo enfoque a la integración latinoamericana, en marzo de 1990 los presidentes de México y Chile, anunciaron el inicio de un Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países cuya formalidad se suscribió el 2 de octubre en la Ciudad de México. Este acuerdo entró en vigencia el 1º de enero de

³ Un Acuerdo de Alcance Parcial era una negociación de preferencias o descuentos arancelarios sobre ciertos productos.

1992 con un nivel máximo de 10%. Para la mayoría de la tarifa arancelaria se definió un programa gradual de reducción que culminó en enero de 1996 con arancel cero.

Fecha	Arancel máximo(%)
Enero de 1992	10
Enero de 1993	7.5
Enero de 1994	5.0
Enero de 1995	2.5
Enero de 1996	0.0

Fuente: Diario "El Financiero".

En productos como petroquímicos, químicos, vidrio, cerámica, textil, madera y derivados aves y huevo se acordó que la desgravación arancelaria se alcanzaría en enero de 1998. A los productos como manzana, uva y el sector automotriz gozarían de un trato de excepción. Para este último sector se definió que no se aplicaría ninguna modificación al régimen comercial del sector hasta enero de 1996. Entre los objetivos de este acuerdo se señalan los siguientes:

- ✓ Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países.
- ✓ Diversificar el comercio entre la región.
- ✓ Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de México y Chile.

Bajo el marco de apertura comercial tanto en materia arancelaria como en la eliminación de restricciones no arancelarias, éstos dos países no sólo han buscado el fortalecimiento de sus vínculos comerciales sino además buscan alcanzar el establecimiento de zonas de libre comercio de forma paulatina que a la postre involucren al resto de economías del continente.

Respecto al comercio entre ambas naciones antes de este acuerdo era poco relevante; la participación de las exportaciones de estos países en el comercio intraregional fue de 8% en 1990.⁴ En los primeros seis meses de 1994 el intercambio comercial entre México y Chile aumentó 50.5% respecto al mismo periodo del año anterior. La balanza comercial en el 1º semestre de 1994 fue favorable para México y con déficit para Chile de 17%.

⁴ Naftin, "Nuevos impulsos a la integración Latinoamericana y desafíos del actual contexto internacional," Revista El Mercado de Valores, México, 1993, enero, p. 21.

CUADRO 2
INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHILE
(millones de dólares)

periodo	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Intercambio comercial
1991	43.5	138.2	-94.7	340.5
1992	92.4	178.3	-85.8	270.7
1993	130.8	209.7	-78.9	340.5
Enero-junio 91	19.0	59.9	-40.9	78.9
Enero-junio 92	46.5	73.8	-27.3	120.3
Enero-junio de 1993	60.7	89.3	-28.6	150.0
Enero-junio de 1994	104.3	121.4	-17.1	225.7

Fuente: Indicadores Financieros del Fondo Monetario Internacional, 1995.

Finalmente queda por mencionar que México se ha convertido en uno de los socios más importantes para Chile. Las cifras muestran que de 1992 a 1998 las exportaciones mexicanas a ese país crecieron 515%; en ese mismo período, las ventas de productos chilenos a México han aumentado casi en mil por ciento y durante 1999 el comercio bilateral México-Chile sumó 1,049.9 millones de dólares.⁵

2.- Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.

El 10 de septiembre de 1994 los presidentes Salinas de Gortari, y Gonzalo Sánchez, de México y Bolivia respectivamente, suscribieron el Tratado de Libre Comercio entre ambos países que entró en vigor el 1º de enero de 1995 aplicable a un mercado de más de 100 millones de habitantes.

En las etapas de negociación se aseguró la participación de los diversos sectores productivos antes, durante y después de las reuniones buscando el cumplimiento de cada una de las demandas e inquietudes de los mismos.

Respecto al acceso a mercados se establecieron disciplinas para que hubiera un trato no discriminatorio a los bienes de ambas naciones, así como la eliminación de barreras no arancelarias, además quedaron eliminados los derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el tratado. Quedó también establecido que el 97% de la exportación de México a Bolivia quedaría

⁵ Información oficial presentada por la Presidencia de la República en Internet. Febrero del 2001.

libre de arancel de manera inmediata y con plazo máximo de desgravación de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%.

Para los bienes agropecuarios y agroindustriales quedó asentado que se tendría acceso inmediato en el 70% del comercio con plazo máximo de desgravación de 15 años periodo en el que se incluyen el maíz y frijol, y la exclusión de ciertos bienes como: carne de bovino, porcino, y productos avícolas, azúcar y leche en polvo. Respecto a las regulaciones del tratado, se acordó lo siguiente: la eliminación de aranceles se aplicaría a los bienes producidos en su totalidad en la región, así como bienes cuyos insumos cumplan con una transformación con base en el salto arancelario, siempre que esté permitida su importación (reglas de origen). Quedó estipulado además que el contenido regional fuera 0% por el método de transacción o de 41.6% por el de costo neto excepto en productos químicos, cuero y calzado.

En el caso de la inversión se establecieron condiciones de seguridad para garantizar las entradas de capital externo bajo las premisas de trato no discriminatorio, de la nación más favorecida, libertad de transferencias e indemnización si llegaran a darse expropiaciones siempre que sea congruente con la Constitución Mexicana y la Ley de Inversión Extranjera.

Finalmente, se contemplaron disciplinas para la aplicación de normas técnicas y evaluación del riesgo en bienes y servicios, que garanticen tanto la protección de la salud humana y animal, como la conservación del medio ambiente pero sin caer de nueva cuenta en medidas proteccionistas que entorpezcan la actividad comercial volviéndose barreras al comercio. En cuanto a las salvaguardas se definió que su duración sería sólo de un año de máximo con una posible prórroga por uno más.

A partir de la entrada del Tratado de Libre Comercio con Bolivia en 1995 el intercambio comercial se incrementó 28%. En 1998, el comercio entre ambas naciones sumó 41 millones de dólares; de los cuales, 35 millones de dólares fueron por concepto de exportaciones de México a Bolivia y las importaciones de productos bolivianos alcanzaron 7 millones de dólares. Y por último, en 1999 el intercambio comercial entre ambas naciones fue de 39.4 millones de dólares.

3.- Tratado de Libre Comercio del Grupo de Los Tres México-Venezuela-Colombia.(TLCG-3)

Este tratado conocido como el G-3 integrado por México, Colombia y Venezuela tiene el objetivo de alcanzar la integración de la zona económica de manera gradual entre ambas naciones. El G-3 representa una gran oportunidad para aumentar y diversificar la producción nacional, así como el impulso de alianzas comerciales y de mayores niveles de inversión.

Con la puesta en marcha de este tratado a partir del 1º de enero de 1995, se forma una zona de libre comercio para un mercado de más de 145 millones de habitantes que permite la promoción del comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal. A través de la creación de un Consejo Asesor en cada una de las etapas de negociación se aseguró la participación activa de los diversos sectores económicos, así como la participación de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), quien actuó en el "cuarto de al lado" con la función de asesorar en las negociaciones de México durante todo el proceso. Cabe señalar también que este tratado contempla la adhesión de terceros países de América Latina y el Caribe.

Los campos de acción del G-3 se desarrollan en las siguientes áreas:⁶ 1) Energéticos; 2) Comercio; 3) Relaciones Industriales; 4) cultura y, 5) Turismo. Incluye también temas como: trato nacional, acceso a mercados, sector automotriz y agropecuario, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, procesos aduanales, salvaguardas, prácticas desleales al comercio, principios generales sobre servicios financieros y telecomunicaciones, normas técnicas, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Los beneficios que ofrece este tratado pueden resumirse de la siguiente forma:

- ✓ Marco previsible en la planeación de actividades económicas y estímulo a inversión.
- ✓ Promoción del uso de recursos con los que cuenta cada país miembro en la búsqueda de aprovechar las ventajas competitivas de los mismos.
- ✓ Acceso libre a los mercados de cada nación integrante para el intercambio de bienes y servicios empleando criterio de trato nacional entre las mismas.
- ✓ Protección a la propiedad intelectual y la creación de paneles para la solución de controversias.

*Trato nacional y acceso a mercados*⁷. - El programa de desgravación arancelaria tiene un periodo de duración de 10 años para los productos industriales excepto los productos textiles con Venezuela y poliestirenos con Colombia y Venezuela además de considerar las preferencias arancelarias negociadas previamente con ALADI. Con Colombia se estableció una liberación inmediata para el 40% del comercio y una desgravación a 5 años de productos previamente negociados con ALADI; además, se estipuló la prohibición absoluta de nuevos aranceles y la modificación de los ya negociados y se prohíbe el uso de barreras no arancelarias excepto a aquellos bienes como petróleo y petrolíferos.

⁶ Véase Gutiérrez Lara, Anibal y Calzada Falcón, Fernando. *Un Tratado en marcha*. México, El Nacional, 1993.

⁷ Información de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI. Año 2000.

Sector automotriz y agropecuario.- Para la promoción del comercio en estos sectores se formó un comité con representantes de los tres países que supervisa el cumplimiento de los acuerdos. Al tercer año de iniciado el tratado, quedan eliminados los aranceles en un plazo máximo de 10 años. Para la agricultura se acordó un esquema de desgravación de 10 años y la aplicación en este tiempo de una salvaguarda especial de tipo arancel-cuota entre México y Venezuela aplicable cuando México exporta a Venezuela pepinos, ajos frescos, naranjas frescas o secas y aguacates, y Venezuela se sujeta a esta cláusula cuando exporte a México mangos, guayabas, cerveza, ron y harinas de carne. Se contempló además la prohibición de subsidios a la exportación al concluir el proceso de desgravación, quedando permitidos los subsidios sólo durante los tres primeros años de vigencia del tratado y a partir del cuarto año inicia su supresión de manera gradual.

Reglas de origen.- La eliminación de los aranceles quedará aplicada a los bienes que cumplan con las reglas de origen tales como:

- 1) Aquellos bienes producidos totalmente en la región o que tengan una transformación con base al salto arancelario que establece los materiales que para la producción de un bien se permitan importar fuera de la región del G-3.
- 2) El valor de contenido regional es 50% por el método de valor de transacción excepto en un número reducido de productos para los cuales se fijó de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más y luego 50%.

Salvaguardas y normas.- Las salvaguardas aplicables a este tratado tienen también la duración de un año con la posibilidad de prorrogarlo uno más. Las normas técnicas se aplicarán de acuerdo al principio de trato no discriminatorio y sin que lleguen a convertirse en un obstáculo al libre comercio entre las naciones.

Con Venezuela a partir de la entrada en marcha del este tratado la actividad comercial ha crecido considerablemente; en 1998 el comercio entre México y Venezuela sumó 850 millones de dólares, que comparado a 1994 creció 80%. En 1999 las exportaciones de productos mexicanos a ese país sumaron 436.2 millones de dólares es decir, 150% más respecto al mismo período en 1994; en cuanto a las importaciones mexicanas de productos venezolanos fueron por un total de 297 millones de dólares. Finalmente, cabe señalar que el comercio total de México con Venezuela en 1999 representó 733.3 millones de dólares.

En cuanto a Colombia, el intercambio comercial con esa nación ha excedido los 600 millones de dólares, con un incremento de 41% al registrado durante 1994. En 1999 las exportaciones mexicanas a Colombia sumaron 367.6 millones de dólares, es decir, 20% más que durante 1994;

en tanto, las importaciones mexicanas de bienes colombianos simbolizaron 220.4 millones de dólares, es decir, 82% más que las registradas en 1994. Así, y el comercio bilateral entre ambas naciones sumó en 1999 un total de 588 millones de dólares.⁸

4.- Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

El Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México entró en vigor el 1º de enero de 1995 y contempla los siguientes aspectos: se acordó que el proceso de desgravación arancelaria fuera inmediato para el 70% de las exportaciones mexicanas, el 20% en cinco años y 0% a diez años; las exportaciones de Costa Rica quedaron desgravadas de inmediato 75% de las mismas, 15% en cinco años y 10% en diez años. Del mismo modo se estipuló el libre acceso de manera inmediata a productos textiles, lavadoras, artículos fotográficos, equipo de cómputo, acero, cobre y tractores y por otra parte se estipuló retirar las preferencias otorgándose a Costa Rica un arancel máximo de 9% como punto de partida.

En cuanto a las reglas de origen quedan contempladas las mismas disposiciones aplicadas en el TLCAN y para el cálculo del valor de contenido regional éste será de 50% por el método de valor de transacción. En el caso de las reglas de origen para la industria textil, químicos y plástico, acero y cobre se estableció la creación de un comité para la evaluación de los requerimientos de insumos.

Para la agricultura se decidió que quedarían eliminados los subsidios hasta el 1º de enero de 1999 y la aplicación del principio de trato nacional así como la exclusión de aquellos productos sensibles para México. En inversión se contempla la protección a la propiedad intelectual y a todas aquellas inversiones realizadas en el marco de este acuerdo, así como libertad de transferencias e indemnización si surgiera algún tipo de expropiación.

En el tema de las salvaguardas se contempla el uso de la misma en el caso de daño o amenaza de daño con duración máxima de un año con prórroga de otro más. Se incluyeron además preceptos de la Ley de Comercio Exterior de México que garantice simetría y reciprocidad en las prácticas desleales de comercio así como mecanismos que permitan a los exportadores cuidar sus intereses ante la determinación de cuotas compensatorias. Para la solución de controversias se prevé el uso de paneles arbitrales que simplifiquen estos mecanismos y queden solucionados por la vía de negociación pero que no afecten la esencia del tratado.

⁸ Información oficial presentada por la Presidencia de la República en Internet. Febrero del 2001.

Finalmente, haciendo una evaluación del comercio bilateral entre México y Costa Rica en 1998, los flujos comerciales sumaron 370 millones de dólares, que comparado a 1994, antes de que entrara en vigor el tratado éstos crecieron en casi 202%. Durante 1999, el intercambio comercial significó un total de 441.8 millones de dólares, de los cuales, las exportaciones mexicanas fueron de 250.5 millones de dólares y las importaciones mexicanas de productos procedentes de Costa Rica fueron de 191.4 millones de dólares.

5.- Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.

En julio de 1998 entró en marcha el Tratado de Libre Comercio con Nicaragua, siendo así el segundo tratado que nuestro país establece con un país centroamericano. En el año 2000 los gobiernos de ambos países dialogaron acerca de los mecanismos que permitan agilizar el proceso de desgravación arancelaria para que sea antes de lo previsto en las negociaciones.⁹

Con la entrada en vigor de este tratado el 45% de las exportaciones mexicanas a Nicaragua quedaron libres de arancel, así como 77% de las importaciones mexicanas de Nicaragua. Durante 1999 las exportaciones a Nicaragua sumaron un total de 64.5 millones de dólares que comparado con 1994, año en el que se registraron 21.3 millones de dólares, significan un crecimiento del 200%. Por el lado de las importaciones mexicanas provenientes de ese país ascendieron a 10.7 millones de dólares en 1994 y en 1999 generaron divisas por 14.8 millones de dólares, lo que se traduce en un crecimiento de 38%. Por último, el comercio entre ambos países en 1999 fue de poco más de 79 millones de dólares.

6.- Tratado de Libre Comercio con Israel.

México e Israel son los únicos países que hasta este momento tienen Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y la Unión Europea, lo que les ha dado importancia en cuanto a sus relaciones comerciales porque se facilitan entonces los procesos de negociación.

En abril de 1998 se iniciaron las negociaciones formales del TLC México-Israel y hasta el año 2000 se realizaron diez reuniones de negociación; precisamente la última se realizó en la Ciudad de Jerusalén en el mes de febrero del año 2000 a través de la cual se presentó un paquete de "cierre" que permita terminar con éxito el proceso de negociación y lograr lo antes posible el TLC con Israel.

⁹ México. Presidencia de la República, boletín de prensa número 2015 del 14 de febrero del 2000.

Los temas de negociación en el marco de este acuerdo comercial son los siguientes:

- ✓ Inversión
- ✓ Compras del gobierno
- ✓ Reglas de origen
- ✓ Acceso a mercados
- ✓ Normas y salvaguardas
- ✓ Solución de controversias

Israel representa para México un importante mercado pues sus importaciones son superiores a los 30 mil millones de dólares lo que permitiría una pronta colocación de los productos nacionales en ese mercado. Cabe mencionar que el proceso de negociación de este tratado es todavía reciente pues apenas el 14 de febrero del 2000 concluyó en Jerusalén, en donde se acordó la liberalización negociada de 99% del comercio bilateral y fue firmado el 3 de marzo del mismo año en Tel Aviv.

Como resultado de esta negociación, México obtendrá desgravación inmediata en productos de interés como: automóviles; camiones y autobuses; acero; ciertos químicos, azúcar, jugo de naranja concentrado; jugos de cítricos concentrados; café verde, tostado e instantáneo; cerveza; tequila y mezcal, y ajonjolí, entre otros. Asimismo, México dará acceso inmediato a ciertos productos como: tecnología avanzada para la agricultura, en especial para la irrigación, invernaderos, equipo agrícola y médico de alto contenido tecnológico; café instantáneo kosher y arak (anis típico). En el sector agropecuario, la mitad de las exportaciones mexicanas a Israel quedarán libres de arancel de inmediato y 25% adicional tendrán acceso bajo cuota.

En cuanto a las importaciones agropecuarias a México provenientes de Israel, 99% lo constituyen semillas de hortalizas y concentrados de proteína de soya, mismos que son insumos importantes para la agricultura y ganadería, y que ya se encontraban exentos de arancel antes del tratado. Asimismo, México se reservó el derecho a mantener medidas sobre el petróleo, ropa usada, maquinaria usada y automóviles. De igual manera, Israel se reservó el derecho a mantener medidas sobre productos cárnicos no elaborados mediante el método kosher.

Asimismo, el acuerdo contempla disciplinas en materia de acceso a mercados, salvaguardas, reglas de origen, procedimientos aduaneros, compras del sector público, política de competencia y solución de controversias. Además se incluyeron disposiciones para la protección de la denominación de origen del tequila y mezcal.

Con este acuerdo son ya ocho, el número de tratados de libre comercio negociados por México con varios países de diversas regiones del mundo. Finalmente es de mencionarse que con este tratado se busca establecer alianzas estratégicas que permitan la transferencia de tecnología en la agricultura para proporcionar al campo de mejores recursos para su producción y desarrollo.¹⁰

El comercio total de México con Israel en 1994 era poco significativo, pues apenas fue de 88.5 millones de dólares; no obstante, hacia 1999 tuvo un incremento considerable de 138 alcanzando la cifra de 201.6 millones de dólares y se espera que en los siguientes años las cifras de comercio exterior como efecto del tratado se incremente aún más.

7.- Acuerdo de Complementación Económica con Brasil.

La estrategia comercial de México que ha venido acentuándose en los últimos años, ha propiciado que otros países busquen de igual manera el desarrollo de sus economías por la vía comercial. Tal es el caso de Brasil quien pretende establecer un Acuerdo de Complementación Económica con México. Esta solicitud del gobierno brasileño surge a partir de la serie de negociaciones que realizó México a finales de 1999 con algunos países integrantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Los representantes de la industria automotriz brasileña y mexicana a principios del año 2000 etablaron la posibilidad de un acuerdo entre las dos partes que incluya a éste sector. Tanto el sector automotriz brasileño como el mexicano buscarán la reducción de tarifas, porque ampliaría las oportunidades de negocios y el deseado aumento del volumen general de comercio.¹¹

Cabe hacer referencia que éste es un acuerdo que sólo se contempló como Acuerdo de Alcance Parcial y no un Tratado de Libre Comercio con Brasil. Esto quedó de manifiesto en declaraciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) al confirmar que no es un interés inmediato de la administración del presidente Zedillo iniciar negociaciones para un TLC con Brasil, de tal manera, que los trabajos a realizar se enfocarían a fortalecer la relación comercial de ambos países a través de este tipo de acuerdos que beneficiarán a las industrias siderúrgica, química, textil y de juguetes.

Analizando el comportamiento del comercio exterior con Brasil tenemos lo siguiente: de 1994 a 1999, las exportaciones de México hacia ese país han crecido apenas 6% al pasar de 376.1 millones de dólares a 399.4 millones de dólares en 1999; en tanto, las importaciones provenientes de Brasil

¹⁰ Información publicada por SECOFI a través de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales en días de circulación nacional. Fuente: Diario "El Economista" de los días 10 y 15 de febrero del 2000 en internet.

¹¹ Información publicada en el Diario "El Economista" a través de internet. Febrero del 2000.

para el mismo período se redujeron en casi 87%; esta reducción se hizo más patente para 1995 año en el que cayeron 54% por efecto de la crisis ocurrida en México en ese año; a pesar de ello, de 1997 a 1999 se presenta una balanza comercial deficitaria con un cierre a 1999 de (729.5 millones de dólares).

8.- Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.

Las relaciones de México con la Unión Europea (UE) se han visto influenciadas por diversos factores económicos y políticos desde que dieron inicio en 1960 de manera formal, pero es hasta 1975 cuando se firma con la UE el Acuerdo de Comercio y Cooperación; posteriormente en 1991 se firma uno nuevo llamado "Acuerdo Marco de Cooperación". El interés por parte de la Unión Europea respecto a nuestro país ha sido posible gracias a factores coyunturales; por ejemplo, la firma del acuerdo de 1975 se debía a las necesidades que la Unión Europea tenía de proveerse de petróleo para esos años, recordando que en esa época Europa sufría escasez de esta materia prima, por lo cual México se convertía en una buena opción que les garantizaba el abastecimiento. En la firma del Acuerdo de 1991 lo que coadyuvó a su realización, fue el inicio de las reformas estructurales introducidas por el gobierno mexicano.

Sin embargo, hasta hace no menos de 5 años parecía lejana la posibilidad de fortalecer las relaciones de México con la Unión Europea, perspectiva que pronto cambió de directrices. Esta nueva apertura con un mercado mucho más grande que en América del Norte ha mejorado notablemente la presencia de México frente al resto del mundo y uno de los factores que facilitó en gran medida el inicio de un tratado comercial fue precisamente el que previamente suscribió con Estados Unidos y Canadá a través del cual quedaba demostrada la capacidad del país para incursionar en acuerdos tan importantes y trascendentales en la historia contemporánea.

Algunos economistas consideraron imposible que en el corto plazo México lograra rebasar los límites de los acuerdos que anteriormente estableció con Europa, argumentando que el país era demasiado sensible a cualquier tipo de choque sobretodo aquellos que tenían que ver con el sector externo por la experiencia reciente que entonces estaba ocurriendo: "la crisis de 1995", y además porque existía otro tipo de prioridades que atender como la estabilización inmediata de la economía mexicana

La administración de Ernesto Zedillo, continuó el lineamiento de la apertura comercial y el libre comercio, de hecho, una de las premisas fundamentales de este gobierno señala que el impulso del

comercio exterior es " uno de los principales motores de crecimiento económico del país".¹² Esto ha quedado de manifiesto claramente en su actuación pues en los últimos años se ha fortalecido la permanencia e incursión de México en nuevos acuerdos comerciales.

Así, en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se proponía un Acuerdo integral con la Unión Europea resaltando el inicio de un diálogo sobre asuntos bilaterales. El 10 de abril y el 5 de mayo de 1995, México y la Unión Europea suscribieron dos comunicados de prensa a través de los cuales anunciaron el compromiso de comenzar un nuevo procedimiento para iniciar un nuevo acuerdo comercial y económico. En octubre del mismo año la delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México, a través de un comunicado, manifiesta el interés de sus representantes por entablar un acuerdo de asociación económica con miras al establecimiento de un TLC.

En el mes de junio de 1998, inició el proceso de negociación; para contar con la participación y el punto de vista de los diversos sectores productivos se realizó un proceso de consulta a través de un Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales, así como por el Grupo de Seguimiento al Proceso de Negociación establecido a disposición del Senado de la República y un grupo de representantes del sector privado encabezados por la Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE) y finalmente el "cuarto de junto" participó en todas las rondas de negociación.

a) Objetivos del TLCUE

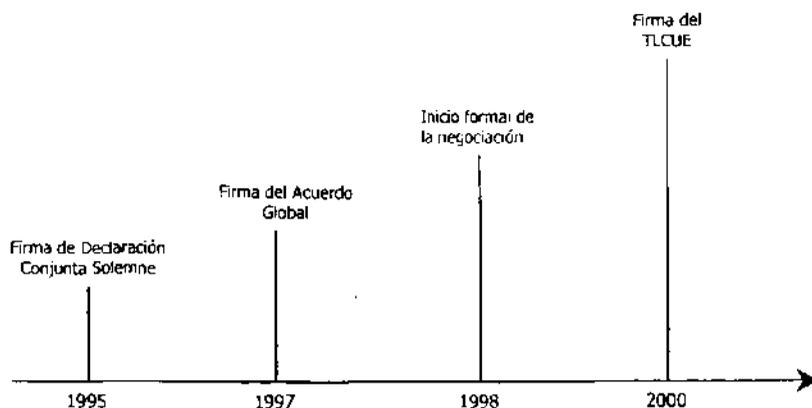
Con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se pretende alcanzar lo siguiente:

- 1) El fortalecimiento de la presencia de México en el exterior,
- 2) Atracción de mayores flujos de inversión extranjera para la promoción del crecimiento económico y transferencia de tecnología, que entre 1994 y junio de 1999 México recibió 63.6 millones de dólares por concepto de IED. Hay que señalar que el inicio de un tratado comercial con México beneficiaría la entrada de capital al país debido a que en años atrás, la IED había disminuido como consecuencia del trato preferencial que tanto México como la UE otorgan a terceros países y a través de este acuerdo México estaría bajo la misma posición que otros socios comerciales de la UE,
- 3) Diversificación de mercados para la colocación de las exportaciones mexicanas, para un mercado de más de 370 millones de habitantes y,

¹² Para más información véase por Internet los documentos oficiales emitidos por la Presidencia de la República. Febrero del 2000. <http://www.presidencia.gob.mx>.

- 4) garantizar el acceso preferencial de la producción nacional al mercado europeo.¹³

b) Breve cronología del TLCUE



Mayo de 1995

México inicia contacto con la Unión Europea a fin de suscribir un Acuerdo Económico, Político y de Cooperación.

Diciembre 8 de 1997

Se firma con la Unión Europea tres instrumentos jurídicos.

Abril 23 1998

El Senado de la República aprueba un Acuerdo Interino y el 13 de mayo del mismo año es aprobado por el Parlamento Europeo con once de los quince miembros y se establece el inicio de las negociaciones para el TLCUE.

Julio 14 de 1998

Se inicia la negociación formal del TLCUE con el establecimiento del Comité Conjunto del Acuerdo Interino.

¹³ Mensaje del Presidente Zedillo con motivo de la conclusión de las negociaciones del TLCUE. Noviembre 24 de 1999.

Septiembre 30 al 2 de octubre de 1998

Se prepara una reunión en México para definir el programa de trabajo y la estructura del proceso de negociación.

1999

Durante el año de 1999 se realizaron 9 rondas de negociación para la discusión de los temas contemplados en el TLCUE y en diciembre 17 concluyeron las negociaciones y se comienza la elaboración del Texto final del TLCUE.

Enero del 2000

Concluye la elaboración del texto final y se prepara para ser entregado al Senado de la República y al Parlamento Europeo.

Febrero del 2000.

La SECOFI entrega al Senado de la República el texto del TLCUE para su análisis, discusión y aprobación y el día 9 inicia junto con los senadores el análisis de las negociaciones del tratado.

Marzo 24 del 2000

En la Cumbre de Lisboa, el Presidente de México, Ernesto Zedillo y Antonio Guterres, Presidente en funciones de la Unión Europea firman el acuerdo a través cual se señala el inicio del TLCUE a partir del 1° de julio del año 2000.

Julio 1° del 2000

A partir de esta fecha entra en vigor el TLCUE en ambas regiones.

c) Resultados de la negociación

El texto final sobre el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea consta de once capítulos con el siguiente contenido:

- I. Acceso a mercados.
- II. Reglas de origen.
- III. Normas técnicas.
- IV. Normas sanitarias y fitosanitarias.
- V. Salvaguardas.
- VI. Inversión y pagos relacionados.
- VII. Comercio de servicios.
- VIII. Compras del sector público.

- IX. Competencia.
- X. Propiedad intelectual.
- XI. Solución de controversias

México se comprometió a no otorgar en lo sucesivo mayores ventajas a Estados Unidos de las concedidas previamente en el TLCAN. El texto señala también que deberá darse un libre comercio en ambas regiones a más tardar en diez años. Al respecto, se negoció la eliminación gradual de los aranceles a la importación. El calendario de desgravación se resume en el siguiente esquema:

**CUADRO 3
PLAZOS DE DESGRAVACION**

Tasa base mexicana (%)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
20	18	12	8	5	2.5	0
15	13	10	7	5	2.5	0
10	8	6	4	4	2	0
7	5	4	3	2	1	0
5	4	3	2	2	1	0

Fuente: Diario "El Financiero" del 4 de febrero del 2000, p. 11.

Se establece además que los productos provenientes de Europa con arancel de 10% antes del arranque del acuerdo con plazo de desgravación a 7 años, pagarán en el 2003 un arancel de 4%, en el 2005, 3% y en el 2006 un 1%. Las mercancías con arancel del 7% pagarán un arancel de 2% en el 2003 y 1% en el 2006. También quedarán desgravados en un plazo de tres años la base arancelaria de 100% a 75% en el 2000; 50% en el 2001 y 25% en el 2002 para que en el siguiente año la tasa de arancel sea cero.

Queda contemplada la eliminación de las restricciones cuantitativas como los permisos a la exportación e importación, conservándose el derecho para ambas partes de interponer medidas para la protección de la salud humana, animal o del medio ambiente sin que se conviertan en obstáculos al libre comercio.

Por otra parte, un TLCUE dadas las diferencias en los niveles de desarrollo entre ambas partes, establece un trato asimétrico a favor de México que le permitirá que la desgravación arancelaria

concluya en el 2007, así como la consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas a través del Sistema Generalizado de Preferencias.

Con respecto a los productos industriales se establece el uso del trato preferencial y las prohibiciones y restricciones cuantitativas; para el sector agrícola se acordó una desgravación paulatina de diez años por las condiciones actuales de este sector y el acceso de 95% las exportaciones mexicanas agrícolas a la UE con trato preferencial. Una vez en marcha el TLCUE se eliminarían los aranceles a productos como: garbanzo, café, tequila, cervezas, mangos y guayabas.

Se establecieron reglas claras de origen para los productos originarios de estas regiones elaborados con insumos originarios o bien no originarios siempre que dichas materias primas sean transformadas en el interior de las regiones que comprende el tratado. El texto precisa que las autoridades aduanales de ambas partes serán los únicos encargados de expedir los certificados de origen.

Las normas permiten garantizar el contenido del producto, así como los requisitos mínimos que debe de cumplir el bien en cuestión. Para este tratado al igual que los anteriores, se acordó preservar el derecho de usar normas siempre que no sean un obstáculo comercial. En el caso de las salvaguardas podrán ser usadas por un período máximo de tres años para algún sector que enfrente daño o amenaza de daño pero tiene la implicación de que en todos los casos, el uso de las salvaguardas requerirá de una compensación al daño comercial.

Para la solución de controversias se establecerá un mecanismo de consulta; lo novedoso en esto es que para el caso de la Unión Europea, sería la primera vez que incorpora este tipo de disciplinas en un acuerdo comercial. Las consultas serán celebradas a través de un Comité Conjunto integrado por miembros del gobierno mexicano, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea.

Esta es una estrategia que sin duda obedece al fenómeno de moda llamado "globalización" a través del cual un país tiene la facilidad de acceder a diversos mercados y no mantenerse al margen de los cambios producidos en los últimos años. Por último es bueno apuntar que la UE es la primera potencia comercial que concentra la quinta parte del comercio mundial y que para México significa el segundo social comercial más importante que implica por tanto, una fuerte opción de inversión al país.

CUADRO 4
COMERCIO MÉXICO-UNION EUROPEA
(miles de millones de dólares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL
1993	2.7	7.8	10.6
1994	2.8	9.0	11.9
1995	3.3	6.7	10.1
1996	3.5	7.7	11.2
1997	3.9	9.9	13.9
1998	3.9	11.7	16.6
1999*	2.8	6.2	9
enero-junio			
Var.% 97/93	40	50	48
1998	1.8	5.8	7.6
enero-junio			
Var.% 99/98	55	7	18

(*) Período de enero a junio de 1999.
Fuente: SECOFI con datos de Banxico.

9.- Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte.

La zona denominada Triángulo del Norte compuesta por los países del El Salvador, Guatemala y Honduras representa para México, el principal mercado en América Latina al cual se destinan 20% de las exportaciones mexicanas. En 1999 el monto de exportaciones fue equiparable a lo que en conjunto se envió a Brasil, Argentina y Chile.

La evolución comercial que México tiene con estos países se ha expandido en los últimos años; por ejemplo, en 1993 las exportaciones no petroleras sumaron un total de 330 millones de dólares y para 1999 esta cifra se incrementó considerablemente representando 940 millones de dólares.¹⁴

Este tratado concluyó su proceso de negociaciones en mayo del 2000 después de poco más de cuatro años y fue firmado en junio del mismo año; finalmente entrará en vigor a partir del 1º de enero del 2001.

¹⁴ Para más información sobre este tema véanse los documentos oficiales emitidos por SECOFI en Internet. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Mayo del 2000.

El TLC México-Triángulo del Norte establece la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en los países que componen dicha región. Se establece en él que los plazos de desgravación serán de 3 a 11 años de duración y casi la mitad de las exportaciones mexicanas quedan libres de arancel al momento de entrar en vigor el tratado. Para el caso del acero mexicano más del 90% de las exportaciones quedaron incluidas y sólo 10% gozarán de preferencias arancelarias. La cerveza mexicana también tendrá preferencias arancelarias que pagarán arancel de 13% en vez del 20% que tenía anteriormente. Respecto al comercio entre México y la zona del Triángulo del Norte las exportaciones no petroleras en 1993 fueron de 330 millones de dólares y en 1999 representaron poco más de 940 millones de dólares, lo que significó un incremento de poco más de 160%.

4.3 Participación en otros Organismos y Regiones Comerciales.

1.- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).

La Organización Mundial de Comercio (OMC), es el marco institucional del comercio mundial que administra los acuerdos instituidos en la Ronda de Uruguay en la cual se acordó la creación de este órgano que sustituye al GATT(1995), con lo que a partir de él se incorporarían por vez primera, reglas para la inversión y la propiedad intelectual, así como un acuerdo general para el intercambio de servicios. Los objetivos de la OMC son incrementar la producción e intercambio de bienes y servicios para lo cual sus miembros se obligan a reducir aranceles y barreras comerciales y eliminar un trato discriminatorio que afecte el comercio mundial.

La presencia de México en estos foros internacionales de comercio fortalece los planteamientos del libre comercio adoptados con anterioridad, así como facilitar los encuentros constantes con los diversos bloques mundiales que le permitan formar parte de ellos. Como miembro de la OMC México goza del trato de la nación más favorecida, el trato nacional, la transparencia en los procedimientos de importación, y la aplicación de aranceles en vez de restricciones cuantitativas.

Su presencia en este organismo como es sabido, surge desde 1986 cuando México se adhirió al organismo sucesor de la OMC, el GATT. Bajo el contexto de dicha participación ha sido posible que se mejoren las relaciones con otros organismos regionales como la ALADI, la OCDE, el MERCOSUR y la Cuenca del Pacífico.

2.- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La ALADI es un organismo intergubernamental sucesor de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) creada en 1960 originalmente por siete países entre los que se encuentra México con la finalidad de formar una zona de libre comercio entre los países participantes encaminados a una gradual liberación del comercio.

En 1990 la participación de México en la reunión de este organismo fue trascendental debido a la propuesta que realizó que buscaba dar un nuevo enfoque a la integración conjunta de esta región del continente. La iniciativa fue plasmada por el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, que contenía entre otros aspectos lo siguiente: mejoramiento en la cobertura de productos y servicios en la región; supresión de barreras no arancelarias y establecimiento de aranceles máximos para lograr programas adecuados de desgravación; creación de programas de promoción comercial e inversión, y establecimiento de reglas de origen y mecanismos transparentes de salvaguardas.¹⁵

La importancia que tiene para México el pertenecer a este organismo radica en el establecimiento de mantener negociaciones con cualquier país integrante y gozar de los beneficios en materia comercial que suscriben los países miembros de la ALADI que les permitan alcanzar la integración económica de la región y la formación de un mercado común latinoamericano.

3.- Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

El 26 de marzo de 1991 en Asunción, Paraguay se firmó el Tratado de Constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con el que constituye una integración económica de esta región del continente americano que incluye no sólo el intercambio de mercancías y aspectos arancelarios, sino también movimiento de capitales, trabajo, tecnología, etc. Este tratado es una muestra más de la tendencia mundial de agruparse los países en regiones económicas para facilitar y fortalecer su intercambio comercial.

El papel de México en esta zona de comercio es más secundario pues se ha dado individualmente con algunos de los integrantes; apenas a finales de 1999 concluyó el Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay, de la misma forma ocurrió con Argentina y Brasil.

5.- LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico constituye la región más dinámica del mundo por sus elevadas tasas de crecimiento y su desempeño exportador así como por la acumulación de importantes excedentes comerciales lo que hace que sea una zona atractiva para la inversión extranjera directa. De los países que integran este bloque, Japón es el motor económico de la región y después siguen aquellos países de industrialización reciente como Corea, Hong Kong, Taiwán y Singapur, quienes han incursionado en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos de ellos se han convertido en importantes centros financieros.

¹⁵ Gutiérrez Lara; op. cit., p.27.

De los organismos y foros que integran la Cuenca del Pacífico, México tiene presencia en dos de ellos: en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) cuya aprobación de ingreso fue en septiembre de 1990, y en la Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) en 1993.¹⁶

El comercio de México con la Cuenca del Pacífico es relativamente bajo y cerca del 40% se realiza con Japón en industrias como maquinaria y equipo no eléctrico, la industria del hierro y acero, química básica y petróleo. La posición geográfica de nuestro país, la mano de obra barata y la presencia que ha adquirido en los últimos años con los diversos acuerdos y tratados comerciales hacen a México un país atractivo para negociaciones y nuevas inversiones.

¹⁶ Senado de la República. *Las relaciones Comerciales de México con el Mundo*. México. 1990.

CUADRO 5
MÉXICO: COMERCIO TOTAL 1994-1999
(millones de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	143,163.1	151,993.6	185,472.5	220,832.6	242,832.6	278,365.9
América del Norte	105,539.1	123,462.9	152,025.7	180,311.2	199,991.5	231,000.4
ALADI	4,186.0	4,267.8	5,189.5	6,009.6	5,552.7	5,007.6
Chile	434.4	644.0	859.4	1,214.7	1,177.0	1,049.0
Bolivia	32.5	29.3	38.4	41.9	41.5	39.4
Colombia	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	588.0
Venezuela	471.2	593.6	657.7	1,096.2	849.5	733.3
Costa Rica	122.2	157.5	245.8	298.6	369.6	441.8
Nicaragua	32.1	39.5	64.8	75.7	71.1	79.2
Israel	88.5	57.2	88.6	142.5	155.4	210.6
Brasil	1,601.6	1,365.5	1,568.6	1,572.3	1,573.3	1,528.3
Unión Europea	10,587.4	11,864.1	10,085.7	13,904.9	15,588.5	17,945.5

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

CUADRO 6
MÉXICO: BALANZA COMERCIAL 1994-1999
(millones de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	(18,528.7)	(7,087.5)	6,535.0	428.6	(7,913.5)	(5,583.6)
América del Norte	(3,283.2)	13,057.4	13,466.4	12,370.6	8,894.3	14,568.0
ALADI	(988.3)	1,438.8	1,725.2	1,464.7	431.6	(662.2)
Chile	(25.7)	335.5	517.9	469.9	73.1	(317.0)
Bolivia	(5.7)	19.0	22.4	21.3	27.6	23.8
Colombia	185.0	356.0	341.2	389.1	297.7	147.3
Venezuela	(123.6)	165.3	189.6	253.8	242.6	139.1
Costa Rica	67.1	126.3	130.5	143.9	194.7	59.1
Nicaragua	10.6	22.7	40.4	52.8	43.9	49.7
Israel	(81.6)	(36.1)	(69.6)	(81.8)	(119.5)	(134.8)
Brasil	(849.4)	235.0	188.5	(166.4)	(502.3)	(729.5)
Unión Europea	(6,252.2)	(3,378.7)	(4,230.7)	(5,929.7)	(7,810.1)	(7,540.1)

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

() cifras negativas.

CUADRO 7
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES 1994-1999
 (millones de dólares)

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,459.6	117,459.6	136,391.1
América del Norte	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,784.2
ALADI	1,598.8	2,853.3	3,457.3	3,737.2	2,992.2	2,172.7
Chile	204.4	489.4	688.7	842.3	625.3	366.4
Bolivia	13.4	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6
Colombia	306.0	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6
Venezuela	173.8	379.6	423.6	675.0	546.1	436.2
Costa Rica	94.6	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5
Nicaragua	21.3	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5
Israel	3.4	10.5	9.5	30.4	17.9	37.9
Brasil	376.1	800.2	878.6	703.0	535.5	399.4
Unión Europea	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

Notas: Las cifras presentadas incluyen maquila.

Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

CUADRO 8
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES 1994-1999
 (millones de dólares)

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	14,974.8
América del Norte	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,216.2
ALADI	2,587.2	1,414.5	1,732.2	2,272.5	2,560.5	2,834.9
Chile	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5
Bolivia	19.1	5.1	8.0	10.3	7.0	7.8
Colombia	121.0	97.5	97.0	174.2	151.3	220.4
Venezuela	297.4	214.0	234.0	421.2	303.4	297.1
Costa Rica	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4
Nicaragua	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8
Israel	85.1	46.7	79.1	112.1	137.4	172.7
Brasil	1,225.5	565.3	690.0	869.3	1,037.8	1,128.9
Unión Europea	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

Notas: Las cifras presentadas incluyen maquila.

Las importaciones son valor aduanal.

CONCLUSIONES

La historia económica de México presenta diversas fases de cambio, especialmente desde la segunda mitad del siglo XX. A partir de los años setenta, la economía mexicana experimentó un cambio radical al transformarse de rural y agrícola a urbana e industrial. Para ese entonces el resultado del modelo de Sustitución de Importaciones condujo a la formación de un mercado interno cautivo con enormes deficiencias operativas y cuyo agotamiento se puso de manifiesto con la crisis de 1976.

Durante el primer lustro de los setenta, el crecimiento económico del país estaba sustentado principalmente en el endeudamiento externo. A finales de esta década con los descubrimientos de yacimientos petrolíferos en Chiapas y Tabasco, la estrategia de crecimiento se basó en un nuevo componente: "el petróleo", gracias al cual se abrieron nuevas puertas al crédito internacional que profundizaron más el desequilibrio externo creándose un círculo vicioso de deuda.

Los factores que detonaron la crisis de 1982 fueron: la caída de en el precio internacional de los energéticos; el severo endeudamiento público y privado, el cual de 1973 a 1981 creció a un promedio anual de 30%; el alza en las tasas de interés internacionales y la prevaencia de un tipo de cambio sobrevaluado que llevaron a una estratosférica fuga de capitales calculada en 11,828 millones de dólares.

El llamado fenómeno de la "petrodependencia" mexicana llevó a la conclusión y a la necesidad de replantear la estrategia económica al dejar claro que las exportaciones petroleras no podían ser la única fuente de divisas puesto que dependían mucho de las condiciones de un mercado internacional fuertemente vulnerable. De esta manera, y ante la urgencia de encontrar cuanto antes la alternativa al desahogo de la deuda externa, el gobierno de Miguel De la Madrid reformula y elabora un plan de acción que establece las bases para el cambio estructural de la economía mexicana a través del cual, el sector externo transforma su papel y se da a la tarea de iniciar un proceso de apertura externa, que quedó formalizada con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. Para ello, se hizo necesario reducir la protección comercial eliminando de entrada los permisos previos a fin de elevar la eficiencia de la industria nacional y así poder hacer frente a la competencia del exterior.

Así, es posible señalar que en la década de los ochenta inicia el cambio con la apertura de la economía mexicana al exterior cuyo objetivo era la promoción de las exportaciones mexicanas, en especial las manufacturas como un mecanismo que permitiría eliminar la dependencia petrolera y allegarse de recursos para cumplir los compromisos externos y dar también estabilidad al interior

de la economía. En efecto, con este cambio comercial para el país se pensaba consolidar el sector exportador industrial que junto al petrolero, suministrarían los recursos necesarios para el nuevo proceso de industrialización con miras a la exportación industrial formando así, una parte sustancial del crecimiento económico, por lo cual se dejaba de lado la prevaencia de un mercado orientado básicamente al interior.

Las cifras comprueban el cambio en la composición del sector exportador dentro del cual las exportaciones no petroleras crecieron entre 1984 y 1987 en 61%. Sin embargo, hay que señalar un detalle de importancia: la relación entre las exportaciones e importaciones manufactureras. Conforme se incrementaban las exportaciones, lo mismo hacían las importaciones a ritmos que llegaban a sobrepasar los niveles de las primeras (las exportaciones manufactureras financiaron aproximadamente el 30% de sus importaciones) lo cual mostraba por otra parte la incapacidad de este sector por satisfacer sus propios requerimientos para la producción. De esto se desprende un conclusión bien conocida: es necesaria una industrialización más eficiente que garantice y sobretodo, que permita que el propio sector exportador manufacturero financie sus propias importaciones.

Ante la necesidad de promover el sector exportador industrial y continuar el proceso de apertura, el camino a seguir consistía en iniciar el establecimiento de acuerdos comerciales con otros países. Así en 1990, México sienta las bases de una trayectoria que hasta nuestros días se ha convertido en una parte de los objetivos centrales de los últimos gobiernos.

En esta fase de reorientación del crecimiento económico del país se promueve y se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un acuerdo que representa un intercambio comercial dirigido a un mercado de más de 370 millones de consumidores mediante el cual, lejos de mejorar las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá significa el aseguramiento del acceso a estos mercados de los productos nacionales además, el haber incursionado a este tipo de tratado representó el punto de partida de otras negociaciones comerciales es decir, una puerta abierta que facilita el acceso del país a ampliar sus relaciones con otros bloques económicos.

Obviamente, para el caso mexicano implicó una revisión y un ajuste en la política económica del país, así como en el marco normativo manteniendo como premisa fundamental que los mecanismos arancelarios no deben convertirse en barreras al comercio, pero que tampoco debe significar una total desprotección a la industria nacional, para lo cual se plantearon iniciativas de reforma a importantes leyes que regulan el comercio exterior. Una vez adecuado el marco legislativo del comercio exterior y después de numerosas reuniones de discusión y debate, el TLCAN se aprobó y

entró en vigor el 1º de enero de 1994 dando así inicio la formación de un mercado importante en el continente: el mercado de América del Norte.

Considero que la orientación que se le ha dado a la economía mexicana, sustentada en la promoción del libre comercio y ejecutada a través de la suscripción de México a diversos acuerdos persigue los siguientes fines:

- I. Por un lado, obedece a sustentar el crecimiento económico del país vía libre comercio, para lo cual hasta nuestros días México participa activamente, muestra de ello es la reciente firma del Tratado de libre Comercio con Israel y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
- II. Es una estrategia que forma parte del fenómeno que vino a acentuarse en los últimos diez años y que no es más que la tendencia mundial a la regionalización.
- III. La búsqueda, alcance y aseguramiento al acceso de una diversidad de mercados para la colocación de los productos nacionales.
- IV. Como mecanismo alternativo a la corrección de desequilibrios comerciales. Esto puede verse logrado pues al pertenecer a diversos acuerdos comerciales se fortalece la presencia de México como un centro de captación de inversión sumamente importante, lo que permitiría sanear los déficit comerciales siempre que ésta se destine como inversión directa.

Realizando una evaluación en la composición del comercio exterior de México de 1990 a 1999, se obtienen los siguientes resultados:

- 1) En 1990 las exportaciones totales ascendieron a 26,773 millones de dólares; para 1994 este monto se incrementó representando 60,882 millones de dólares; es decir, un crecimiento promedio de este período de 31%. En 1996, dos años después de iniciado el TLCAN la actividad exportadora generó divisas por 95,948 millones de dólares; estos resultados se derivan de dos causas fundamentales: la apertura por efecto del tratado y las secuelas devaluatorias posteriores a la crisis de 1995. La tendencia a incrementar la participación del sector exportador en la economía continúa y en 1998 se muestran ingresos por 117,500 millones de dólares.

- 2) En 1990 las exportaciones petroleras eran de 10,104 millones de dólares, mientras que la actividad manufacturera registró una suma de 13,892 millones de dólares; para 1994 las exportaciones petroleras representaron 7,445 millones de dólares y la manufactura 50,402 millones de dólares, lo cual muestra el cambio en la composición de las exportaciones como resultado del TLCAN. En 1998 se observó que las exportaciones petroleras y no petroleras (refiriéndose a manufactura) sumaron 7,147 y 105,933 millones de dólares, respectivamente. Por último, en 1999 las exportaciones de mercancías cerraron en 136,391 millones de dólares con un incremento anual de 16%, que se compara favorablemente con lo registrado en 1998 cuando el incremento fue de sólo 6.4%. Del total de exportaciones, las de bienes manufacturados representaron 89.4%; los productos petroleros 7.3%; los bienes agropecuarios 3% y los extractivos no petroleros 0.3%.
- 3) Por el lado de las importaciones tenemos que: en 1990 sumaron un total de 29,799 millones de dólares; en 1994 eran ya 79,346 millones de dólares, para ese año, la balanza comercial de México mostró un déficit de 18,528 millones de dólares. En 1998 sumaban ya 125,373 millones de dólares y un déficit de 7,913 millones de dólares; y en 1999 el total de importaciones ascendió a 141,974 millones de dólares. Así de 1994 a 1999 las importaciones totales de México crecieron 79%.
- 4) Si se analiza el comportamiento del comercio exterior de 1994 a 1999 se presenta que: las exportaciones crecieron a una tasa media anual de 17.6%, en tanto que las importaciones lo hicieron al 12.4%.
- 5) La estructura de las exportaciones sufrió modificaciones: las exportaciones petroleras redujeron en el período su participación del 12.2% al 7.3% y la industria maquiladora aumentó del 43.1% al 46.6%.
- 6) En el caso de las importaciones, los bienes intermedios representaron en 1999 el 77% de las importaciones, 6% más que en 1994, mientras que los bienes de consumo pasaron de representar el 12% en 1994 a 8.6% en 1999.
- 7) Separando la balanza comercial de la industria maquiladora de la del resto de la economía, encontramos que el superávit de la primera pasó de 5,803 millones de dólares en 1994 a 13,399 en 1999. Por otro lado, el comercio exterior exceptuado la maquila, tuvo un saldo deficitario de 24,267 millones de dólares en 1994 y de 18,646 en 1999. Así mientras la

industria maquiladora financió 23.9% del déficit comercial del resto de la economía en 1994, para 1999 lo hizo en 71.5%.

Estas cifras estadísticas muestran también que el proceso de apertura comercial reforzada por el TLCAN exhibe un gran problema que al final de cuentas no ha desaparecido: el incremento de las importaciones sobre las exportaciones que genera desequilibrios externos recurrentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aspe Armella, Pedro. "El camino mexicano de la Transformación Económica". FCE, México, 1993.
- Blanco, José. "El desarrollo de la crisis en México, 1970-1976". El Trimestre Económico, núm. 39, México, 1981.
- CEPAL, "El desequilibrio externo en el desarrollo económico Latinoamericano; el caso de México". Naciones Unidas, Nueva York, 1957.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Porrúa, 1998.
- Chacholiades, M. "International Trade Theory and Policy". Mc Graw Hill, New York, caps. 22-23.
- Dussel Peters, Enrique. "La Economía de la Polarización". UNAM, México, 1997.
- Gabinete de Comercio Exterior. "El proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)", México, 1986.
- González Tiburcio, Enrique y Negrín, José Luis. "Relaciones Económicas con el exterior". En México: Informe sobre la crisis (1982-1986), México, 1989, p. 315-349.
- Gurría, José Angel. "La política de la deuda externa.", FCE, México, 1994.
- Gutiérrez Lara, Aníbal y Calzada Fakón, Fernando. "Un Tratado en marcha". México, El Nacional, 1993.
- Kindleberger, C. "International Economic". 1982, Cap. 22.
- Krugman, Paul. "Economía Internacional". 1992, cap. 10.
- Krugman, Paul. "Exchange Rate Instability", 1994.
- Miksell, Raymond. "International Disequilibriums in the Postwar World". The American Economic Review, 1940.
- Nacional Financiera. "Industria Maquiladora de Exportación: orígenes, situación actual y perspectivas". México, 1987.
- Noyola, Juan. "Desequilibrio Fundamental y Fomento Económico en México". México, 1951, p. 13.
- Office for Trade Agreement Negotiations. Embassy of Mexico. USA. 1992.
- Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988". México, Mayo de 1983.
- Poder Ejecutivo Federal. "Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior. 1984-1988". México, julio de 1984.
- Poder Ejecutivo Federal. "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones". México, abril de 1985.
- Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". México, 1989.

- Poder Ejecutivo Federal. "3º Informe de Gobierno". Carlos Salinas de Gortari. Noviembre de 1991.
- Poder Ejecutivo Federal. "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000". México, 1995.
- Polak, J.J. "Exchange Depreciation and International Monetary Stabilization". Review of Economic Statistics, 1947.
- Puente, Jesús. "Petróleo y perspectivas". El Trimestre Económico, núm. 39, México, 1981.
- Ros, Jaime. "Economía mexicana, evolución reciente y perspectivas". El Trimestre Económico, núm. 39, México, 1981.
- Ruiz Nápoles, Pablo. "Desequilibrio externo y política económica en los setentas". El Trimestre Económico, núm. 39, México, 1981.
- Salinas de Gortari, Carlos. "Discurso de Toma de Posesión". Diciembre 1º de 1988.
- Salvatore Dominick. "International Economic". Colombia, 1994, caps. 8-11,13,18.
- Scitovsky, T. "Economic Theory and Western European Integration". Stanford University Press.
- Schott, J.J. "United States- Canada Free Trade: An evaluation of the agreement. Institute for International Economics". Washington, D.C., 1988.
- SECOFI. "Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México, 1988-1994". México, 1995.
- SECOFI. "Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación". México, 1995.
- SECOFI. "Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá". México, 1993.
- Senado de la República. "Las relaciones Comerciales de México con el Mundo". México, 1990.
- Stuart Averbach. "A revolution already in progress". The Washington Post.
- Tello, Carlos. "México: Informe sobre la crisis, (1982-1986)". México, 1989.
- Tello, Carlos. "La política económica, 1970-1976". México, 1983.
- Torres Gaytán, Ricardo. "Los desequilibrios en Balanza de Pagos". Investigación Económica, núm. 3, México, 1983, p.89-113.
- U.S. Department of Commerce. "The North American Free Trade Agreement". Office of Free Trade Agreement. Negotiations. 1993.
- Urquidí, V. L. y Fernández Hurtado, E. "Diversos tipos de Desequilibrio Económico Internacional". El Trimestre Económico. Vol. XIII, núm. 4, enero-marzo, 1947.
- Vega Canovas, Gustavo. "México ante el Libre Comercio con América del Norte". Colegio de México, México, 1992.
- Villarreal, René. "Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México". FCE, México, 1998.

Witker, Jorge. "Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo". Mc Graw-Hill, México, 1996.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. "1° Informe de Gobierno". México, 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. "5° Informe de Gobierno". México, 1999.

HEMEROGRAFIA

Banamex. "Pacto de Solidaridad Económica". En Examen de la situación económica de México, vol. LXIV, núm. 746, enero de 1988, p. 12-14.

Banco de México. "Carpeta de Indicadores Económicos". México, 1998.

Banco de México. "Indicadores del Sector Externo". México, varios números.

Bravo Aguilera, Luis. "Las nuevas Tarifas de Importación y Exportación". Revista Comercio Exterior, vol. 25, marzo de 1975.

Calzada Falcón, Fernando y Gutiérrez Lara, Anibal. "El comercio exterior en la crisis". Revista Economía Informa, núm. 125, 1985.

Carta de Intención de México al GATT del 26 de noviembre de 1985.

Cervantes González, Jesús. "Cambio estructural del sector externo". Revista Comercio Exterior, marzo de 1996.

Christman, John. "La industria Maquiladora de Exportación". Revista Ejecutivo de Finanzas, noviembre de 1998.

Diario Oficial de la Federación. Varios años.

González Sánchez, Enrique. "Las exportaciones mexicanas en un entorno internacional dinámico, 1980-1993". Revista Comercio Exterior, noviembre de 1996.

Gutiérrez Lara, Anibal. "Doce años de inequidad. Política económica, 1970-1982". Revista Economía Informa, núm. 50.

Nacional Financiera "El proceso de negociación Fast Track y su importancia para México". El mercado de Valores, agosto de 1991.

Nacional Financiera "Las relaciones comerciales entre México y Canadá". Revista el Mercado de Valores, noviembre de 1991.

Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1984.

Nacional Financiera. "La economía mexicana en cifras". México, 1995.

Nacional Financiera. "Acuerdo de Libre Comercio México-Chile". Revista El Mercado de Valores, octubre de 1991.

Nacional Financiera. "América latina en el proceso de globalización económica". Revista El Mercado de Valores, mayo de 1997.

Nacional Financiera. "Asia Pacífico en la diversificación de las relaciones exteriores de México". Revista el Mercado de Valores, julio de 1995.

Nacional Financiera. "Cronología del TLC". Revista el Mercado de Valores, agosto de 1992.

Nacional Financiera. "La balanza comercial en 1999". Dirección General de Estudios Económicos, febrero del 2000.

Nacional Financiera. "La Cuenca del Pacífico". Revista El Mercado de Valores, diciembre de 1993.

Nacional Financiera. "México y la Unión Europea: Una nueva visión de Política Internacional". Revista El Mercado de Valores, agosto de 1996.

Nacional Financiera. "Nuevos impulsos a la integración Latinoamericana y desafíos del actual contexto internacional". Revista El mercado de Valores, México, 1993, enero.

Nacional Financiera. "Primera reunión de negociación". Revista el Mercado de Valores, agosto de 1991.

Nacional Financiera. "Ratificación del TLC". Revista El Mercado de Valores, diciembre de 1993.

Nacional Financiera. "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea". Revista El Mercado de Valores, junio del 2000.

Ortega Gómez, Fernando. "El sistema antidumping mexicano". Revista Comercio Exterior, núm. 3, 1989.

Salinas de Gortari, Carlos. "Sexto Informe de Gobierno". Revista Comercio Exterior, núm. 9, 1988.

Varela, Rogelio. "Libre Comercio: detonador de crecimiento." Revista Mundo Ejecutivo, febrero de 1999.

INTERNET

<http://www.banxico.org.mx>

- Estadísticas de indicadores económicos 1999.

<http://www.economista.com.mx>

- Información periodística de los meses de enero a marzo del 2000.

<http://www.elfinanciero.com.mx>

Notas periodísticas diversas.

<http://www.inegi.gob.mx>

- Estadísticas históricas de indicadores económicos 1999.

<http://www.presidencia.gob.mx>

- Boletines de prensa de la Presidencia de la República y comunicados sobre acuerdos comerciales. Febrero del 2000.
- México. Presidencia de la República. "Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea". febrero del 2000.

<http://www.secofi.gob.mx>

- Estadísticas de indicadores económicos.
- Documentos oficiales de los acuerdos comerciales suscritos por México.

<http://www.bancomext.com.mx>

- Cifras de comercio exterior de años recientes.

OTROS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Bloomberg

Noticias, comentarios y series estadísticas 1999-2000.

Reuters

Noticias, comentarios y series estadísticas 2000.