

25



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

29/05/01

**LAS TENDENCIAS DE LAS RELACIONES
COMERCIALES Y DE INVERSIÓN EXTRANJERA DE
MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL MARCO
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3.**

T E S I S

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

**P R E S E N T A :
XOCHITL LÓPEZ CERON.**

**ASESOR:
LIC. JOSÉ LUIS CHÁVEZ DELGADO**

SAN JUAN DE ARAGÓN, ESTADO DE MÉXICO

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**PRIMERAMENTE DOY GRACIAS A DIOS NUESTRO SEÑOR
POR DARME LA VIDA Y LA FUERZA PARA SEGUIR ADELANTE**

**CON TODO MI AMOR PARA ESE SER MARAVILLOSO AL CUAL LE AGRADEZCO
LO QUE HOY SOY Y SERE Y EN DONDE SE ENCUENTRE LLEGUE MI GRATITUD Y
MI AMOR
A MI MADRE Y ABUELA LA SRA. MARIA ISABEL FERNANDEZ MARTINEZ (q.d.p.)**

**A MIS PADRES POR SU CARIÑO Y SU DEDICACION
LA SRA. ANTONIETA CERON FERNANDEZ Y
EL SR. LUCIANO CERON ALVAREZ
G R A C I A S**

**A MIS HERMANOS POR SU APOYO, POR COMPARTIR ALEGRÍAS Y TRISTEZAS,
ÉXITOS Y FRACASOS
PEDRO, RAMÓN, ALEJANDRA, DARIO, JOSÉ ANTONIO CERÓN FERNÁNDEZ E
INDIRA GANDHI LÓPEZ CERÓN**

**A MIS PRIMOS
ALEJANDRO, JUAN CARLOS, ZURIEL, IVONNE, IRVING, GIOVANNI,
FRANCIS, LIZETTE, GRECIA, DANIEL, GERARDO Y ERIKA**

**A TODAS LAS PERSONAS QUE ME BRINDARON
SU APOYO MORAL Y SU CONFIANZA INCONDICIONAL QUE ESTUVIERON
Y ESTÁN AL LADO MÍO**

Mientras vivas, sé muy optimista, El que
tiene un corazón desbordante de amor no
tiene nada que temer, Encara los vendavales
de la vida con un sonrisa en los labios.
Quiere con amor a todos y a todo, también
a quiénes te hacen sufrir, y te volverás
perfecto como el Padre Celestial que a
todos les da, a buenos y malos a justos e
injustos, sin distinción las mismas
oportunidades de salvación.
No digas que no puedes hacer nada
comparte los bienes que Dios te dio con
actitudes de amor y palabras de cariño.

LAS TENDENCIAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN EXTRANJERA DE MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3

	PÁG.
INTRODUCCION	
CAPITULO PRIMERO	
ENFOQUE TEORICO SOBRE LOS MODELOS ECONOMICOS	
1.1 Antecedentes de la integración económica a nivel regional.	1.
1.2 Teoría de las Uniones Aduaneras.	7.
1.3 Conformación de un modelo de desarrollo para un Comercio Internacional Libre	10.
a) América : Modelo Neoliberal.	10.
b) Asia: Economía Dirigida Estática.	18.
c) Europa: Economía de Mercado Social.	21.
CAPITULO SEGUNDO	
LA DINAMICA DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL	
BLOQUES Y ORGANISMOS REGIONALES DE COMERCIO	
2.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	23.
2.2 Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).	34.
2.3 Unión Europea (UE).	40.
2.4 El Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá. ...	52.
2.4 Mercado Común del Cono Sur (Mercosur).	69.

CAPITULO TERCERO

LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

3.1 Brecha comercial hacia el exterior	
a) Sustitución de importaciones.75.
3.2 La política comercial de México.81.
3.3 La anexión de México al GATT (Ahora OMC).90.
3.4 Los efectos de la apertura comercial en la economía de México98.
3.5 Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1995-2000.105.
3.6 Resultados del Programa Nacional y de comercio Exterior 1995-2000.	119.

CAPITULO CUARTO

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS 3 (MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA).

4.1 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres.	132.
4.2 Estructura del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres.	137.
4.3 Comercio e inversión de México con Colombia y Venezuela.	151.
4.4 Medidas de promoción del comercio y las inversiones.	169.
4.5 Ventajas del Tratado Libre Comercio del Grupo de los tres.	173.
4.6 Estrategias para el fortalecimiento del Grupo de los tres.	176.
CONCLUSIONES.	179.
BIBLIOGRAFIA.	183.

**LAS TENDENCIAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSION
EXTRANJERA DE MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL MARCO DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3**

INDICE DE LOS PRINCIPALES CUADROS EXPUESTOS

Pag.

**CUADRO I
BALANZA COMERCIAL MEXICO-AMERICA DEL SUR. 33**

**CUADRO II
MATRIZ BILATERAL DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS POR
LOS MIEMBROS DE LA ALADI. 32**

**CUADRO III
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN MEXICO 88**

INTRODUCCION

El mundo está inmerso en un profundo proceso de transformación que ha sacudido los crecimientos de las economías de muchos países y ha modificado las relaciones comerciales a nivel internacional, este proceso se ha acentuado mas en aquellos países con economías capaces de absorber esos cambios para su beneficio, pero dichos cambios dependen del país del que se trate y de las diferentes condiciones con que se desarrolle.

En el caso de México en términos generales las metas de la política de comercio exterior han registrado dos fases fundamentales de 1940-82 eminentemente proteccionista y de 1983 en adelante librecambista a través de políticas de apertura al exterior, ahora nuestro país trata de diversificar sus relaciones comerciales con el exterior y no solo depender del mercado de Estados Unidos es por eso la importancia de las negociaciones comerciales y inversión extranjera para promover una apertura con otros mercados de interés comercial por lo que se debe inducir a la competitividad del aparato productivo nacional y propiciar la especialización de la producción nacional.

Así las relaciones Comerciales Internacionales de México deben partir del reconocimiento de asociación comercial a través de integraciones económicas que garanticen un mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala y lograr niveles mas adecuados de eficiencia para competir en los mercados internacionales de ahí que surja en 1989 el Grupo de los Tres formado por Colombia, México y Venezuela del cual años más tarde se desprende el Tratado de Libre comercio del Grupo de los Tres, con el propósito de avanzar en la identificación e instrumentación de propuestas específicas de integración trinacional y con el animo de promover el comercio y la inversión entre las partes.

De esta forma en el presente trabajo de tesis, se plantearon los siguientes objetivos e hipótesis:

objetivos

- I. Analizar las tendencias de las relaciones comerciales en materia de comercio exterior y de inversión extranjera que ha desempeñado México en el Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela (G-3), en los años de 1988-1997.
- II. Identificar el comercio de bienes y servicios así como la inversión extranjera entre las partes y si ha favorecido la integración económica por ramas de actividad otorgando ventajas mutuas
- III. Analizar los diversos bloques regionales de comercio, las ventajas y limitaciones que ofrecen.
- IV. Otorgar estrategias para el fortalecimiento del Grupo de los Tres

Hipótesis:

1. El gobierno mexicano ha abierto sus mercados para el exterior por medio de acuerdos, tratados internacionales con diferentes países del mundo, con América del Sur con Colombia y Venezuela el G-3 para esto implemento reformas estructurales de apertura; la liberalización comercial y la liberalización financiera (inversión extranjera) dos principales reformas pero al negociar el Tratado de Libre Comercio con el G-3 no tomo en cuenta que los tres países no cuentan con la misma competitividad en sus productos además de una modernización en sus ramas productivas sin tomar en cuenta que cómo pretende México la liberalización económica si no cuenta con niveles de productividad y competitividad para encarar el proceso de competencia que implica además de que no cuenta con las condiciones productivas y macroeconomicas capaces de conformar estabilidad de precios y crecimiento sostenido.
2. Debido a la importancia de la entrada de capitales para mantener las condiciones de reducción de la inflación las políticas económicas de México se han centrado en crear la confianza y los niveles de rentabilidad para atraer capital externo y así fomentar un comercio fluido entre México, Colombia y Venezuela. Pero dichas

políticas no se han orientado a la modernización de la producción de los bienes comerciables cayendo así en un círculo vicioso de requerimientos de capital externo lo que ocasiona que se sobrevalúe la moneda nacional manteniendo presiones comerciales y financieras originando que la entrada de capitales tenga un carácter predominantemente de corto plazo factor que genera gran vulnerabilidad y obliga a contraer la actividad económica.

Para lograr los objetivos de la investigación así como de demostrar las hipótesis, la investigación se estructura con los capítulos siguientes:

En el capítulo primero, se describe la formación de una integración económica entre los países para formar un mercado común y obtener un desarrollo nacional o tan solo formar algún acuerdo de comercio preferencial del que se desprenden; el Club de Comercio Preferencial, Área de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común antes mencionado y/o una Unión Económica, por medio de la Teoría de la Uniones Aduaneras que se encarga del comercio Preferencial, teoría expuesta por Jacob Veiner en la que sus principales herramientas fueron los conceptos de creación de comercio y desviación del comercio así como expresa su visión de la unión aduanera. Además de que en el presente capítulo se habla de la conformación de un modelo de desarrollo a seguir para un comercio internacional en que cada continente ha tomado para su propia conveniencia y bienestar tanto social, económico y político así como el seguimiento de estos y las consecuencias de los mismos.

En el segundo capítulo, se analiza la conformación de los bloques y organismos regionales de comercio desde sus antecedentes, funcionamiento y principalmente su comercio e inversión con el México, entre estos organismos destacan, La asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Cooperación económica Asia-Pacífico (APEC), La Comunidad Económica Europea (CEE), El Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá y El Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)

Así en el capítulo tercero se da una visión de como México ha transcurrido en su economía desde los años 40's con el modelo de sustitución eminentemente proteccionista hasta los 80's que se caracteriza por librecambista en la que el principal objetivo fue la apertura al exterior de la economía a través de sus diferentes programas para la liberalización económica, además del objetivo que se tenía a largo plazo de la adhesión de México al GATT, como se llega a tomar dicha decisión y que efectos tuvo esta adhesión, así como los efectos que también tuvo la apertura comercial en México en sus principales ramas productivas, de ahí que surja el Programa Nacional de modernización Industrial y de comercio Exterior 1995-2000 y que estos resultados sean satisfactorios para la economía de nuestro país.

Finalmente en el capítulo cuarto se describe la formación del Tratado de Libre comercio del Grupo de los Tres desde sus antecedentes, estructura y funcionamiento, además de que se observa el comercio e inversión que ha fluido en dichos países así como las ventajas que han tenido con la firma del Tratado y así poder plantear estrategias para el fortalecimiento del Grupo de los Tres como lo hace México en un apartado de dicho capítulo.

Así, la política exterior es la variable externa del proyecto que toda Nación define en determinado momento de su desarrollo histórico, un país es soberano cuando tiene la capacidad para diseñar, de manera independiente, el proyecto de la Nación, en lo interno y externo en la cual debe basarse en un profundo conocimiento de la realidad internacional en la que se desenvuelve y sobre la que pretenda influir, solo así, una nación puede sacar pleno provecho de las oportunidades y, en lo posible, evitar riesgos que se le presente como lo ha hecho nuestro país en los último años, muestra clara de que México ha progreso tanto nacional como internacionalmente.

CAPITULO I

ENFOQUE TEORICO SOBRE LOS MODELOS ECONOMICOS

1.1 ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA A NIVEL REGIONAL

En la época feudal no existían estados claramente demarcados que poseyeran un sentido de identidad y coherencia nacionales, había principados e incluso reinos locales pero su estructura se modificaba continuamente y carecían de las peculiaridades políticas, institucionales y culturales que se han llegado a asociar con la nación moderna. Así como los individuos en la sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros y, por tanto, forman una economía nacional completa, las naciones del mundo son económicamente necesarias, las unas a las otras y, por tanto forman una economía mundial completa.

De ahí la integración económica es visualizada por muchas naciones como el instrumento más indicado para lograr acceso a los mercados más amplios, mejor conocidos y más estables, que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de importaciones sobre una base regional.

Desde el punto de vista económico la integración es igualmente un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea. Para alcanzar ese propósito es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo costo social a un máximo de racionalidad económica, política y social en el ámbito que se pretende integrar.

La integración puede contribuir a obtener de mejor manera algunos objetivos importantes para el desarrollo nacional:

- Primero; mejora el acceso a los mercados externos para productos cuya venta en los países desarrollados ofrece dificultades.

- Segundo; posee mayor validez para el sector industrial que para otros, se refiere a las economías de escala¹, puesto que debido a ellas se necesitan mercados más amplios para poder producir una serie de productos en condiciones razonables de costos.
- Y un tercer aspecto es el desarrollo “incipiente” que incide en las condiciones más apropiadas para aprender a producir y comercializar.

La integración además permite expandir la producción y la exportación hacia un mercado más amplio, lo que posteriormente le podrá servir como base de apoyo para exportar al resto del mundo, en este sentido la integración no significa, despreocuparse de los mercados situados fuera de la región, sino prepararse mejor, lograr una base de apoyo más amplia y diversificar las exportaciones primero hacia los países asociados, de modo que ello sustente una salida más efectiva al resto del mundo.

Para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional y a su vez el progreso en la integración económica impone una coordinación política cada vez más estrecha que a la postre no puede por menos desembocar en una unión política. Normalmente, un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales cuanto mayores sean el Producto Nacional Bruto (PNB), el volumen de comercio y la capacidad de financiación exterior, pero también podría afirmarse que el poder de negociación no crece proporcionalmente con el incremento de estas magnitudes ya que el poder de negociación también puede crecer más que proporcionalmente por medio de la integración.

Un país, mientras se desenvuelve al margen de toda clase de cooperación e integración, puede llevar a cabo una política que mejor le parezca, en tanto que sea compatible con sus aspiraciones reales y unilaterales. La participación en determinados organismos internacionales o la adhesión a acuerdos del mismo tipo supone ya la aceptación de una cierta disciplina monetaria, arancelaria y comercial, sin embargo, la integración económica obliga de forma más acusada al mejoramiento de la propia política económica y a la realización de transformaciones importantes en la estructura económica nacional

¹ Las economías de escala son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta que permite costes medios unitarios mínimos que posibilita la competencia en el mercado internacional. TAMAMES, Ramón, “Estructura de la Economía Internacional” capítulo VII

Por lo que un proceso de integración ofrece una oportunidad para ampliar, en forma más estable y libre de ciertas restricciones, los mercados disponibles para numerosas actividades cuyas economías de escala sean compatibles con la mayor dimensión que ofrece el mercado integrado.

En el corto plazo, el principal efecto consiste en el aprovechamiento de capacidades instaladas, gracias a la apertura de los mercados de los países asociados; la mayor utilización de las plantas permite reducir los costos medios de producción y sustituir importaciones provenientes hasta entonces desde terceros países. Los efectos positivos más importantes se producen a mayor plazo y están relacionados con la asignación de nuevos recursos y la reubicación que posibilita la apertura recíproca de mercados. En primer lugar, dentro de cada industria que produzca una variedad amplia de bienes se puede efectuar una racionalización de procesos que conduzcan a una mayor especialización al interior de las empresas; un segundo término, las corrientes de comercio recíproco que sustituyen importaciones desde fuera de la región acarrea variaciones en la composición de la demanda efectiva y por consiguiente tiende a efectuar la estructura productiva; una tercera fuente es el aprovechamiento de las economías de escala que la ampliación del mercado permite y por último la liberalización del comercio recíproco puede posibilitar una mayor competencia intrarregional entre las empresas que en cada mercado estanco poseían un carácter monopolístico.

Además suelen distinguirse tres etapas de la integración económica: la primera es el establecimiento de alguna forma aduanera o área de libre comercio; la segunda implica la unión tributaria, es decir, medidas de armonización tributaria aunadas a la acción sobre los aranceles; y la tercera es la formación de un mercado común, que en esencia agrega flujos libres de factores a las dos etapas anteriores esta teoría se encuentra bien desarrollada para economías aunque no por completo, nuestro interés principal reside en las economías en desarrollo.

Así una mayor integración se obtiene en un mercado común, se eliminan los controles sobre los movimientos de capital y del trabajo, de manera que pueda moverse libremente tanto los factores como los bienes. A la unión económica se llega cuando se complementa el mercado común con la planeación regional supranacional y con la coordinación de todas las ramas de

la política económica dichas políticas económicas tales como el arancel, los mecanismos para-arancelarios, el tipo de cambio, la tributación directa e indirecta, las tasas de interés, la expansión monetaria, el manejo de las reservas internacionales, la inversión foránea y los movimientos de capitales subregionales.

La estructura económica de cada miembro de un acuerdo de integración, junto con la secuencia y combinación de políticas determinan, entre otras, la incidencia de la armonización en el grado de integración nacional dentro de cada país, en la distribución de los beneficios y costos de los países miembros y en la racionalidad y eficiencia de las políticas económicas, consideremos brevemente dos aspectos que están relacionados con a) el mercado de capitales y b) la distribución de los beneficios de la integración.

A) . MOVIMIENTOS DE CAPITALES; La liberalización de los flujos se considera como un componente prioritario de la integración, pueden mencionarse tres tipos de flujos que nos son deseables, sea desde el punto de vista de la asignación de recursos o distributivos y que podrían derivarse de una integración;

- i) Desde los miembros menos desarrollados hacia los más adelantados; II) fuera de los países con mayor propensión a introducir cambios sociales (fuga de capitales) y, III) fuera de los países con mayores restricciones al comercio, en la medida que ellas vayan siendo reemplazadas por tasas de cambio más altas a medida que los países miembros van adoptando un arancel externo común.

Pero habría una forma original y positiva de integrar los mercados de capitales podría consistir en i) reducir la autonomía de ciertos flujos , mediante un conjunto de normas selectivas comunes para reglamentar la inversión extranjera en todos los países miembros; II) promover flujos regulados a través de un banco regional de fomento y III) establecer mecanismos de financiamiento del intercambio regional y de apoyo a las balanzas de pagos de los países miembros.

B) DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS; La inversión extranjera junto con la integración les permite disponer de toda la demanda interna, invirtiendo solo en el país que les proporcione las mejores condiciones a fin de evitar una competencia perjudicial para atraer ese capital.

La cooperación y la integración económica ofrecen numerosos ejemplos de la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, prácticamente impensables a escala nacional, las grandes obras hidroeléctricas, las nuevas industrias, el desarrollo de la petroquímica hasta sus últimas ramificaciones en participación con la moderna tecnología en la que ninguno de los países pequeños pueden desarrollar por sí mismos de forma individual pero en las que sí pueden participar efectivamente, en mayor o menor medida si se agrupan regionalmente.

El enfoque regional, comprende los acuerdos entre un pequeño número de países, cuyo propósito es establecer el libre comercio entre ellos, manteniendo las barreras al resto del mundo. Aun cuando los acuerdos de comercio preferencial pueden estar influidos más por factores políticos que por los económicos, tales grupos de comercio regional dan origen a un número de interesantes interrogantes económicos por lo que los acuerdos de comercio preferencial pueden adoptar varias formas y se distinguen en cinco principalmente; club de comercio preferencial, área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica estos acuerdos comienzan en el grado más exiguo de integración económica y avanzan progresivamente hasta alcanzar el grado más completo de la integración económica.²

- **CLUB DE COMERCIO PREFERENCIAL:** Es cuando dos o más países reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes (excepto de los servicios de capital) entre sí, pero los países miembros mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo.
- **AREAS DE LIBRE COMERCIO:** O una asociación de Libre Comercio en esta área es cuando se eliminan todos los gravámenes de importación a su comercio mutuo en todos los bienes pero mantienen sus aranceles frente al resto del mundo. Cuando un grupo de países forman un área de libre comercio, surge un problema de control: las importaciones del resto

² CHACHOLIADES, Miltiades *Economía Internacional* 2ª edición Santafé de Bogotá, 1992 pp 674 Colombia Edit. Mc Graw Hill

del mundo pueden entrar a un país miembro de altos gravámenes, evitando así pagar los altos aranceles a este fenómeno se le conoce como desviación de comercio, para corregir dicho problema los países miembros deben estar en capacidad de distinguir efectivamente a través de un examen detallado de los certificados de origen entre los bienes que se originan en el área de libre comercio y los que se originan en el resto del mundo antes de que los bienes crucen las fronteras.

- **UNION ADUANERA:** Es cuando se eliminan todos los gravámenes de importación de todos los bienes (excepto de los servicios de capital) de su comercio mutuo y, adicionalmente, adoptan un esquema de arancel externo común a todas las importaciones de bienes provenientes del resto del mundo, una unión aduanera también es una área de libre comercio porque el comercio entre los países miembros es libre, el problema de la desviación de comercio no se presenta en la unión aduanera.
- **MERCADO COMUN:** Es cuando crean una unión aduanera y, adicionalmente, permite el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos, así los países del mercado común eliminan todas las restricciones comerciales sobre su comercio mutuo y también establecen un arancel externo común como una unión aduanera además de que permite el libre movimiento de todos los factores de producción (trabajo y capital) entre los países miembros.
- **UNION ECONOMICA:** Cuando crean un mercado común y, adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas, una unión económica es la forma más completa de integración económica

De los argumentos empleados de las ventajas generales de la integración económica podemos seleccionar las siguientes; las economías derivadas de la producción en gran escala, la intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado; la atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles; la posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente debido a la insuficiencia de su mercado; el aumento de poder de negociación frente a países terceros o frente a otras agrupaciones regionales y por último la posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración y una aceleración del desarrollo económico tanto del país receptor como de los integrantes de dicha integración.

1.2 TEORIA DE LAS UNIONES ADUANERAS

La Teoría de las Uniones Aduaneras es una rama de la teoría de los aranceles y se ocupa principalmente de la discriminación geográfica, es decir del comercio preferencial anteriormente mencionados, por lo que la Teoría de las Uniones Aduaneras se ocupa de los efectos económicos de los sistemas discriminatorios en general; en la que hay dos formas principalmente: i) discriminación de bienes o ii) discriminación de países, la primera tiene lugar cuando se fijan diferentes gravámenes de importación ad valorem a diferentes bienes y la segunda cuando se fijan diferentes gravámenes de importación ad valorem sobre el mismo bien importado de diferentes países.

El pionero de la teoría de las uniones aduaneras fue Jacob Viner (1950), quien expuso la proposición de que una unión aduanera combina elementos de un comercio más libre con elementos de mayor protección, Viner sostenía que una unión aduanera da origen a dos tendencias opuestas; por un lado una unión aduanera tiende a aumentar la competencia y el comercio entre los países miembros lo que representa un movimiento hacia el comercio más libre. Por otro una unión aduanera tiende a proveer relativamente más protección contra el comercio y la competencia con el resto del mundo lo que representa un mayor movimiento hacia una mayor protección.

La formación de una unión aduanera necesariamente viola la optimalidad del Pareto³ debido a la existencia de aranceles, en realidad la optimalidad de Pareto se viola aun antes de la formación de una unión aduanera, puesto que los aranceles existen antes de la formación de una unión aduanera de ahí que se desprende la teoría del subóptimo dicha teoría se ocupa de las situaciones subóptimas es decir, de situaciones en las cuales no se satisfacen todas las condiciones de óptimo de Pareto es decir, cuando una condición de Pareto no se puede satisfacer, y de esta manera no es posible alcanzar el máximo bienestar, la maximización del bienestar alcanzable requiere la violación de otras condiciones de Pareto pero el efecto preciso sobre el bienestar depende de las circunstancias con que se maneje.

³ Es decir cuando una condición de Pareto no se puede satisfacer, y de esta manera no es posible alcanzar el máximo bienestar, la maximización del bienestar alcanzable requiere la violación de otras condiciones, por ejemplo cuando una economía que está impedida a satisfacer una condición de Pareto, entonces las otras condiciones de Pareto, aunque todavía son alcanzables en general ya no son deseables. Chalhoub, M. "Economía Internacional" Santafé de Bogotá, Colombia 1992 pp 674

Generalmente se creía que la formación de una unión aduanera era una etapa hacia el libre comercio y que, por tanto tendía a aumentar el bienestar, Viner demostró que la formación de una unión aduanera combina elementos de un comercio más libre con unos de mayor proteccionismo y puede mejorar o empeorar la asignación de recursos y bienestar.

Las principales herramientas de Viner fueron los conceptos de creación de comercio y desviación de comercio, Viner demostró que la formación de una unión aduanera puede conducir a una creación de comercio o a una desviación de comercio , pero mientras la creación de comercio es buena y tiende a aumentar el bienestar, el efecto final sobre el bienestar depende del cual de estas dos influencias opuestas de creación y desviación de comercio es mayor. Ahora bien la formación de una unión aduanera normalmente desplaza la localización nacional de producción de algunos bienes, cuando dicho desplazamiento en la localización nacional de la producción de cierto bien es tal que crea un nuevo comercio se dice que da lugar a creación de comercio. Por su parte, cuando el desplazamiento en la localización nacional de la producción es tal que simplemente desvía algún comercio ya existente de un país a otro lo que da lugar a una desviación de comercio.

Pero la creación de comercio mejora la asignación internacional de recursos al desplazar la localización nacional de fabricación de un productor de alto costo a un productor de bajo costo, así la creación de comercio mejora el bienestar al reducir los costos o al incrementar el ingreso mundial en este sentido se considera a la creación de comercio como beneficiosa para el bienestar. En cambio la desviación de comercio reduce el bienestar al aumentar los costos o altemativamente, al reducir el ingreso mundial.

Pero al evaluar el efecto de la unión sobre el bienestar económico debemos considerar no sólo el peso que debe asignarse a cada unidad de comercio expandido o contraído; también debemos considerar el grado en que la unión aduanera tiende a expandir o a contraer el comercio.

Para determinar si una unión aduanera aumenta o disminuye en total los costos de producción de cualquier conjunto dado de bienes y servicios, debemos considerar por supuesto, no solo el volumen total del comercio cuyos costos se han elevado y el volumen total de comercio cuyos costos se han reducido ; debemos considerar también la medida en que los costos se han

elevado en cada unidad de comercio desviado y la medida en que han bajado en cada unidad de comercio de nueva creación. Ya que una disminución del impuesto a la importación proveniente de un país asociado puede desviar por completo el comercio existente con una fuente externa más barata; pero en virtud de que disminuirá el precio de mercado del producto dentro del país asociado importador, habrá una expansión del total de las importaciones de ese país, y en la medida de que el precio inicial en el país importador supere el costo de producción del país asociado que provee el abastecimiento adicional habrá cierta ganancia económica que compensará el costo adicional de producción del comercio desviado.⁴

Una unión aduanera tendrá más probabilidades de funcionar en la dirección de libre comercio, ya sea que se haga la evaluación en términos de su consecuencia para el área de la unión aduanera solamente o para el mundo en su conjunto:

- I. Mientras más altos sean los aranceles iniciales de los países que formen la unión,
- II. Mientras más bajos sean los aranceles de terceros países,
- III. Mientras más sustituibles entre si sean los productos de los países que formen la unión, y
- IV. Mientras menos sustituibles sean los productos del resto del mundo con los productos de los países que formen la unión.

Como conclusión la formación de una unión aduanera tendrá mayores probabilidades de conducir a un incremento neto del bienestar económico, si las economías de los países asociados son en realidad muy competitivas o similares pero en potencia muy complementarias o distintas y mientras mayor sea la proporción de la producción, el consumo y el comercio mundial mayor será el margen para la expansión de comercio dentro de ella y menor el margen para la desviación de comercio en contra del resto del mundo.

⁴ S.Andic y S. Teitel "Integración económica" México 12, 1977 pags 107,11

1.3 CONFORMACION DE UN MODELO DE DESARROLLO PARA UN COMERCIO INTERNACIONAL LIBRE

La economía de desarrollo constituye una de las ramas más jóvenes de la ciencia económica y se ocupa de explicar el subdesarrollo. Por lo que la hegemonía se funda en el hecho de que los estados, económica y políticamente dominantes imponen su modelo de estructura y crecimiento como determinante. Con ello no solo moldea el contexto de regulación internacional sino que lo sostiene con sus recursos. Esto implica, llegado el caso, la disposición para renunciar a ventajas de corto plazo en beneficio de la estabilidad del sistema internacional en el largo plazo: la utilización del poder económico y militar no es suficiente para garantizar la estabilidad del modo de acumulación y regulación internacional.

De ahí que varios países hallan tomado un modelo de desarrollo que mejor les convenga en los cuales ha unos le ha beneficiado y en el caso de otros les ha repercutido en su economía mundial.

A) AMERICA: MODELO NEOLIBERAL

Como es sabido, desde mediados de los años ochenta y en algunos países antes, América Latina ha estado experimentando un viraje estratégico sin precedentes al menos desde los años treinta, esto se ha plasmado en medidas como las siguientes:

- * La liberalización de casi todos los precios.
- * La tendencia a desregular los principales mercados (sobre todo de capital y de divisas y en menor medida el del trabajo).
- * La eliminación de la mayor parte de los subsidios.
- * La búsqueda del equilibrio fiscal.
- * La generalizada eliminación de casi todas las barreras no arancelarias.
- * La reducción radical y rápida de los aranceles aduaneros.
- * La reducción de los tramos arancelarios desde un promedio más de 60 tramos a uno de tres en la actualidad.
- * La privatización de empresas públicas en sectores competitivos.

- * La privatización de muchas funciones anteriormente consideradas exclusivas del estado, como la seguridad social y la educación.

De esta manera tal parece que el modelo neoliberal (nombre con el cual se le ha conocido al esquema en cuestión desde hace más de 20 años), transita por una época en la que ha cobrado un rango de universalidad que mucho se asemeja a la conocida por el Keynesianismo de la década de los cuarenta y cincuenta. El neoliberalismo aspira a provocar una "refundación" de la sociedad donde se aplica, y es por esto que independientemente del grado de beligerancia y radicalidad del discurso empleado para su justificación a nivel económico existen rasgos homogéneos en su aplicación concreta, estos rasgos se pueden ubicar como principios básicos y rectores del modelo.

La puesta en marcha de este nuevo modelo de desarrollo se debe a la conjunción de varios factores; el primero la crisis de la deuda externa dio lugar a fuertes desequilibrios macroeconómicos y al posterior estancamiento que caracterizó a los años ochenta, la "década perdida"; segundo, si bien el progreso que acompañó la estrategia de industrialización substitutiva de las importaciones (ISI) fue de magnitud sin precedentes en la región a mediados de los años setenta; tercero en el norte surgió una crítica teórica y empírica al intervencionismo estatal, que fue recogida por el neoliberalismo criollo y lo llevo a atacar ese intervencionismo ya no sólo por su ineficiencia sino además por intentar crear un estado de bienestar moderno sobre la base de una estructura económica endeble.

Las reformas tendió a concentrarse , sin beneficiar al grueso de la población, en efecto, en la mayoría de los países los salarios reales crecieron menos que el PIB per capita, o inclusive cayeron, mientras que la pobreza absoluta aumento.

Si bien los costos del conjunto de reformas inspiradas en el neoliberalismo han sido altos, mientras que los beneficios, con contadas excepciones han sido hasta ahora más bien magros , habría que determinar: i) si todas las reformas fueron igualmente costosas o si la mayor parte de los costos se debió a unas pocas de ellas , ii) cuáles costos se debieron a errores de implementación y por consiguiente serían en principio subsanables y cuales se debieron a fallas intrínsecas al enfoque neoliberal, y iii) si las reformas constituyen un solo paquete o si pueden separarse unas de otras.

Dichas reformas importantes son las siguientes y en las que se presenta una evaluación global de cada una de ellas:

1. LA POLITICA MONETARIA Y LA ESTABILIDAD DE PRECIOS

a) Las políticas antiinflacionaria y de ajuste

La teoría clásica se reduce a dos preposiciones básicas; existe perfecta flexibilidad de los precios y los salarios a la alza como a la baja, éstos equilibran la oferta y la demanda en sus respectivos mercados; el mercado es el mecanismo autocorrector de los eventuales desajustes del capitalismo. Así, lo único que se necesita para lograr el equilibrio es dejar que opere el "libre juego de las fuerzas del mercado" esto es el mecanismo de ajuste automático: el sistema de precios.

La proposición básica de la teoría cuantitativa, señala que un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria conduce a un incremento igual en la tasa de los precios, el problema metodológico es que el dinero es constante y se encuentra localizado en el sector monetario y financiero de la economía para predecir de una manera satisfactoria, la relación entre los cambios en la oferta monetaria y los cambios en el ingreso nominal.

Por lo que la condición necesaria para bajar la inflación es reducir la expansión monetaria, lo que normalmente obliga a reducir y en lo posible eliminar el déficit fiscal pero en la practica en demasiados casos el programa antiinflacionario de corte neoliberal genera fuertes recesiones, ya que en la política monetaria se han seguido los términos sugeridos por los monetaristas , de fijar el crecimiento de la oferta monetaria en un promedio anual establecido; con esta política se esperaban dos beneficios; la eliminación de la oferta monetaria reducirá el incremento de los precios, por lo tanto el desequilibrio interno, y con la liberalización de las tasas de interés, se atraerán capitales del extranjero. Se acepta que la inflación, provocada por la expansión monetaria, no reduce permanentemente el desempleo por ello es esencial disminuir y estabilizar el crecimiento del dinero, esto suele suceder porque no se adoptan medidas adicionales para asegurar al productor que si se ajustan sus precios según la inflación meta, también lo harán los proveedores de sus insumos, es indispensable coordinar las políticas de control monetario y.

fiscal con medidas que guíen las expectativas y el comportamiento de los agentes económicos según la inflación meta y no solo en la inflación pasada.

b) Las políticas de ajuste ante desequilibrios externos

Para efectuar un ajuste ante un desequilibrio externo permanente se necesitan un conjunto de políticas: por un lado políticas de control del gasto (mayor tasa de interés, mayor tributación, menor gasto público) para reducir las importaciones y reorientar la producción hacia las exportaciones; y por el otro, políticas como la devaluación. Pero las políticas han llevado casi a la ruina a todo tipo de industrias sean grandes o pequeñas, intensivas en capital o mano de obra. En el programa ofertista, la política monetaria para reducir la inflación y mejorar la balanza de pagos tiene efectos negativos evidentes, la elevación de la tasa de interés tiene efectos negativos ya que dicha medida equivale a una devaluación en la balanza de capitales, con lo que se atraen los flujos financieros del exterior con un aparente fortalecimiento por lo que la moneda se sobrevalúa impidiendo las exportaciones y favoreciendo las importaciones, restando competitividad a la economía, lo que se traduce a un crecimiento lento de la economía provocando así aumento en el déficit fiscal y un proteccionismo mayor -por las presiones internas debido al desempleo y quiebra en las empresas

Finalmente, un problema común al resto del mundo, es que las tasas de interés elevadas y la mayor inestabilidad, resultante de la recesión hacen más difícil tanto el aumento de la producción y el crecimiento económico presente como la viabilidad de los proyectos de inversión.

Es importante recordar que tanto la oferta como la demanda de divisas dependen de las expectativas, si los inversionistas esperan una devaluación de la moneda nacional la demanda de moneda extranjera a cambio de la moneda nacional aumentará, si se espera una revaluación se demandará mayor cantidad de moneda nacional, en detrimento de la moneda extranjera.

El modelo de economía abierta es un simple modelo macroeconómico que trata de establecer el equilibrio de la balanza de pagos y el control de la inflación.

2. EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS

Un enfoque monetarista en la balanza de pagos, es en esencia una extensión de los escritos de Hume, aquí el énfasis no se sitúa en los cambios de los precios relativos, sino en la influencia directa del exceso ex-ante de la oferta o demanda del dinero sobre el saldo de ingresos y gastos; o de forma mas general, entre la adquisición total de fondos y la disposición de estos, ya sea por la vía de producción y consumo, o por la vía de obtener y otorgar prestamos y debido a ello sobre la balanza de pagos global o balanza de reservas.

A estos supuestos para una economía cerrada como abierta se añaden dos más; un tipo de cambio fijo, y los precios de los bienes y activos domésticos que están determinados por los precios y tasas de interés internacionales, estos supuestos significan que la demanda de dinero es independiente de los precios de los bienes y de los factores, de los gastos, de la tecnología y de la oferta monetaria. Una vez mas, la clave del problema es el fenómeno monetario, en el cual se destacan la demanda y la oferta de dinero, de ahí que cualquier discrepancia entre las tendencias deseadas y reales de saldos monetarios provocará un déficit o superavit en la balanza de pagos.

En otras palabras el modelo de balanza de pagos o de economía abierta es un modelo de estabilización sin desarrollo que, eventualmente, puede reducir la inflación acosta no sólo del estancamiento económico y un mayor desempleo, sino del desmantelamiento de la planta industrial y de un trastrocamiento del sistema económico transformando la inversión productiva en especulativa.

3. ECONOMIA DE MERCADO Y APERTURA EXTERNA

El modelo de equilibrio general supone una libre y perfecta competencia capitalista. Un contexto bastante restringido pues, el concepto de libre competencia no se aplica en las realidades históricas en que se supone ha imperado la libre competencia, en el caso real lo decisivo es la libre movilidad del capital y la incapacidad de la empresa particular para determinar (o incidir) sobre los precios y la tendencia a la igualación de las cuotas de ganancia ramales, en el modelo se exige una perfecta "visibilidad", plena información, cero incertidumbre, evitar los rendimientos crecientes y otros requisitos que prácticamente nunca se han satisfecho cabalmente, en otras

palabras, la libre competencia no se ve como una estructura en movimiento y desarrollo, sino como una configuración estable y, a final de cuentas congelada.

El libre comercio internacional hace posible que el país consuma más allá de sus límites de su frontera de producción, aquí radica la esencia de las ganancias del comercio, las exportaciones e importaciones de un país en equilibrio de libre comercio, se encuentran determinados por las diferencias entre las cantidades producidas y consumidas, el libre comercio es benéfico para cualquier país.

Si el sistema es tan benéfico y tan estable; no se debe interferir en su funcionamiento, en caso de que el capitalismo no mostrara una economía estable con pleno empleo y máximo bienestar, se responsabilizaría a las intervenciones desestabilizantes del aparato estatal, no se favorece la intervención estatal, este principio se aplica en la economía nacional, como en la economía internacional, ello se traduce en dos grandes propósitos o líneas de acción: 1) privatizar la economía y llevar a un mínimo la intervención del estatal, evitar que esta afecte la asignación de los recursos que fluyen espontáneamente del mercado y 2) abrir la economía al mercado mundial (apertura económica) y liberalizar plenamente el movimiento de mercancías y capitales pero lo que en realidad favorece es la libre operación de los monopolios (configuración ideológica).

La influencia de esta teoría en cuanto a sustento de políticas y estrategias de desarrollo, tenemos, que acentúa la desigualdad económica, el carácter mercantil asegura el ritmo de crecimiento, pero provoca a la vez un efecto de desigualdad, es decir acentúa la disparidad entre naciones pobres y ricas, entre clases y grupos de ingresos altos y bajos, esto es la contrapartida del mayor crecimiento; al entrar a un mercado no regulado "los ricos se hacen mas ricos y los pobres se hacen mas pobres", en el plano internacional favorece a los países mas poderosos y daña a los más débiles y subdesarrollados, en el plano interno favorece al gran capital y perjudica al mediano y pequeño, acentúa la inestabilidad y el desempleo de los recursos.

El neoliberalismo es incapaz de impulsar la acumulación y el crecimiento económico, su funcionalidad hay que buscarla por otro lado, con el proyecto neoliberal se trata de derrotar por un largo plazo a la clase obrera y de redefinir hacia abajo el valor de sus fuerza de trabajo, asimismo se trata de aumentar el grado de monopolio.

4. LA NO INTERVENCION DEL ESTADO EN EL AMBITO ECONOMICO

El estado está supeditado a desempeñar un papel pasivo como agente económico: el mercado se encargara de la óptima asignación de los recursos, de maximizar la producción y proveer la plena ocupación a la población, el desarrollo del individualismo lleva la crecimiento y al desarrollo óptimo de la sociedad, el libre juego del mercado y la competencia perfecta eliminaba los ineficientes todo esto lleva a maximizar tanto la producción como el bienestar social, el estado sólo puede mejorar el nivel de empleo mediante medidas orientadas a fortalecer la balanza comercial puesto que los precios y salarios son flexibles, el estado no tiene por que regular el mercado ni controlar los precios, es decir la acción del estado en la economía no tiene ningún efecto benéfico, y en el enfoque de expectativas racionales, ni siquiera en el corto plazo modifica la producción y el empleo a través de cambios en la demanda agregada, sólo provoca inflación y limita las posibilidades del progreso tecnológico -al impedir que funciones las "leyes" del mercado, eliminan los estímulos a la producción-.

Se afirma en un contexto ideológico, que el sector público destruirá la prosperidad lograda gracias al sistema de libre mercado y además destruirá la libertad humana por lo tanto el Estado debe desaparecer como agente económico, dando paso a un mayor liberalismo económico, el libre mercado, la libre empresa y el libre comercio internacional, junto con una política restrictiva y no discrecional son los requisitos para el óptimo funcionamiento del sistema capitalista.

Las funciones del Estado serán de guardián que vigile y que opere libremente las leyes del mercado, así como de reducir el gasto, eliminar las regulaciones y los controles de precios, mientras que la oferta monetaria se debe aumentar.

La economía puede recuperarse sin mayores problemas, por medio de reducciones fiscales, ellas producen efectos benéficos por diversas vías , se estimula el crecimiento económico, al reducir los impuestos se fomenta el empleo, se incentivan nuevos negocios ya que habrá menos regulaciones y mas ahorros disponibles para el sector privado, con ello se estimula la innovación y se elimina la carga de la ineficiencia se reduce la inflación; porque el presupuesto federal puede registrar un excedente con los impuestos más bajos, en virtud de que con el mayor crecimiento económico la base impositiva se amplía.

Estas son algunas de las reformas implementadas por el modelo neoliberal que adoptó América Latina y que a su vez México también adoptaría en la cual más adelante se hablara, en el caso de América Latina Cuba fue el único país que no adoptó este modelo ya que Cuba cuenta con un modelo de Estática con Planificación Parcial. Cuba por su parte ha adoptado un modelo económico en la que se centra básicamente en abrir su economía priorizando aquellas actividades que incrementan la captación de divisas a corto y mediano plazo, diversificar sus socios comerciales, mantener o aumentar el volumen de las exportaciones nacionales y el capital extranjero en forma de inversiones foráneas, sobre todo en los sectores que están dirigidos a la exportación.

Por lo que los efectos de la globalización y de su política neoliberal también causan en los centros enormes desigualdades sociales y procesos de marginación económica absoluta respecto del mercado mundial, esto no depende de los cambios tecnológicos implantados sino que las metrópolis son hoy menos dependientes de las materias primas y de las fuerzas de trabajo baratas. Si se corrigiesen estos vacíos e imperfecciones se ampliaría la base productiva y finalmente se encaminaría a la región hacia un desarrollo acelerado que depende de esfuerzos sistemáticos en el plano productivo para aproximar nuestra productividad a la de los países desarrollados, saltar etapas y así aprovechar las mejores prácticas internacionales más adecuadas para nuestros países.

En términos generales el modelo neoliberal, en contra de lo que defiende la ideología dominante, es realidad sumamente estatista, el supuestamente milagroso remedio de tan trillado "libre mercado" es realidad, estatal y político en gran medida por la actitud, la conducción del dominio y la represión, su política ya no está enfocada hacia un desarrollo social y regionalmente equilibrado para toda la sociedad, su finalidad prioritaria es la movilización selectiva de las fuerzas sociales para la competencia internacional y la represión de todos los intereses que se contraponen a ella, pero al mismo tiempo, la política económica neoliberal se muestra igualmente incapaz de cumplir sus promesas de prosperidad, cada vez más crecen las desigualdades sociales, los procesos sociales de exclusión y marginalización incluso en las metrópolis desarrolladas, la incapacidad de garantizar condiciones económicas y sociales de desarrollo relativamente homogéneas dentro de las fronteras nacionales estimula procesos nacionalistas de deslinde y movimientos políticos regionalistas.⁵

⁵ HIRSCH, Joachim "Globalización, capital y estado" Signum Editores 25 de diciembre de 1996 p. p 131

B) ASIA: ECONOMÍA DIRIGIDA ESTÁTICA

El desarrollo económico de Asia se realizó a partir de un nivel mucho más bajo que en los países europeos, de ser un continente severamente devastado por la guerra y ocupado por primera vez en su historia por una fuerza extranjera, Asia no solo ha revitalizado su economía y recuperado su independencia, sino que ha pasado a constituirse en la tercera potencia económica-industrial mundial.

El crecimiento económico de los nuevos países industriales asiáticos ha sido notable desde finales de la década de los sesenta. El éxito económico logrado se debe a un esfuerzo sostenido para elevar la inversión que se encuentra por lo general muy por encima de la existente en el mundo desarrollado. Esta inversión se financió con recursos internos y fue facilitada por cambios fiscales, financieros e institucionales, dicha asignación de recursos mejoró también por la apertura creciente de economías al comercio internacional.

Tanto Japón y Corea, como los llamados "Tigres Asiáticos" - Singapur, Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas - y China constituyen un importante motor para la economía mundial, estos países son los responsables más directos de que 55% de las transacciones comerciales mundiales tengan como origen al océano pacífico, ya que por encima del Atlántico, ello obedece en gran medida a que este grupo de naciones ha enfocado sus patrones de crecimiento económico en una sola plataforma exportadora y desarrollo de tecnologías de punta.

En relación a la estrategia utilizada para una recuperación de su economía se dio una mayor preocupación por las demandas de mercado interno, factor indispensable para sostener el ritmo de crecimiento de sus industrias básicas; pero sobre todo se inició un ajuste gradual de la estructura industrial, pasando de aquellas industrias cuyo desarrollo depende de un alto consumo energético y materias primas, que utilizan además gran cantidad de mano de obra y por último el estímulo hacia el aumento de las exportaciones bajo nuevas condiciones impuestas al comercio exterior.

La economía esta ya sintonizada con el crecimiento rápido en muchos aspectos importantes no solo en los que mencionamos anteriormente sino también en la inversión que es muy alta, la educación y los servicios de adiestramiento están dirigidos a producir nuevas habilidades en gran escala por lo que tiene lo siguiente;

- I. Cuentan con una agencia de planeación que ayuda tanto a la iniciativa privada como al gobierno a tener una concepción coordinada de los problemas de crecimiento, los contactos entre el gobierno y los negocios son estrechos y los altos funcionarios gubernamentales frecuentemente se retiran al poco tiempo de estar en funciones para hacerse cargo de puestos importantes, la planeación es indicativa, pero está basada en los poderes del gobierno para influir el crédito o las reservas de depreciación en forma discriminatoria pero han servido para ayudar a los negocios a reconocer sus oportunidades de desarrollo.

- II. El gobierno tiene instrumentos para aplicar correctivos de política a corto plazo, que son tan eficaces como los de los países europeos, debido a la iliquidez de los negocios, bancos y de la pequeñez de la deuda nacional, la política monetaria es particularmente efectiva, el crédito al consumidor no ha sido desarrollado a ninguna escala y el control de este no es todavía una arma efectiva de política económica pero el gobierno ha hecho reducciones continuas de las tasas impositivas para contrarrestar el alto crecimiento del ingreso presupuestal que surge de una estructura progresiva de los impuestos.

- III. El gobierno tiene un control más estrecho tanto de los movimientos de entrada de capitales como los de la salida lo cual ayuda a controlar los problemas de balanza de pagos más fácilmente, este control más estrecho es factible en permanecer tal y como en el presente a pesar de las presiones para su liberalización.

- IV. Los esfuerzos para impulsar el desarrollo apropiado de la tecnología están aumentando , el gasto de investigación esta creciendo en relación con el PNB, prácticamente no se gasta potencial intelectual científico con propósitos militares, la investigación y la extensión agrícolas están más activos que nunca.

V. La agricultura dinámica, contribuyó mucho a la expansión de la industria: las reformas agrarias de finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta crearon una estructura de pequeños propietarios, con lo que impulsaron el suministro, por parte del sector primario, de capitales, mano de obra y productos alimenticios a bajo precio a la industria, cuyo crecimiento se vio también favorecido por el aumento de la demanda agrícola de productos manufacturados;

VI. Una decidida intervención del Estado en la economía, especialmente en lo que se refiere a una política industrial ambiciosa y eficaz; que no solo ha protegido sus industrias nacientes con el fin de permitir su crecimiento inicial y su consolidación sino que también ha utilizado la protección del mercado interno como incubadora de sectores exportadores y como mecanismo para estimular su competitividad internacional. Han suministrado fuertes incentivos fiscales, financieros, comerciales, etc., a la actividad exportadora y permitido altos precios de venta en el mercado interno para así poder vender, a precios competitivos, en el mercado internacional y por añadidura han empleado al sector exportador como instrumento de industrialización esto es como palanca para diversificar el tejido industrial a través del fomento de los efectos internos de arrastre de los sectores internacionalmente competitivos.

A pesar de la existencia de diferencias estructurales, estas sociedades comparten ciertas similitudes que explican su crecimiento continuado, duradero y estable en las últimas décadas. Un primer factor común es el elevado nivel de ahorro nacional, un segundo rasgo ha sido el fomento de las exportaciones y una tercera característica ha sido un compromiso político que favoreció el crecimiento económico, aunque se incentivo a la iniciativa privada, estos países no han seguido en ningún momento un modelo de liberalismo económico.

C) EUROPA: ECONOMÍA DE MERCADO SOCIAL

Europa ocupa también un lugar prioritario dentro del contexto internacional ya que cuenta con gran peso en el mundo en términos políticos, económicos, demográficos, militares, tecnológicos y culturales. Con Europa realizamos 14% de nuestro comercio exterior y de ella recibimos 20% del total de las inversiones extranjeras. Europa se ha convertido en un socio comercial importante para México y para todo el mundo, su grande crecimiento y su apogeo se debe a que también al igual que todos los países ha tomado un modelo a seguir desde su historia.

Después de la Segunda Guerra Mundial en Europa se da una fase en la cual se le llama "fordismo" que es mas que una forma de producción y reproducción material, es una forma históricamente distinta de la formación social capitalista con sus propias características económicas, políticas y sociales. El modelo de sociedad fordista se caracterizaba por el imperio de la producción en serie tayloriana y del consumo de masas, así como por el despliegue del estado social y la intervención estatal Keynesiana tendiente al crecimiento y al pleno empleo. Su modo de acumulación orientado al desarrollo del mercado interior velaba por una fase de prosperidad sostenida junto con el sistema de regulación monetaria y crediticia internacional garantizado por Estados Unidos sobre la base de la conferencia de Bretton Woods, éste garantizaba un espacio de acción relativamente amplio para una política social y económica nacional independiente. Pero vino una transformación global que obligó a una revisión profunda de los conceptos políticos tradicionales y así el fordismo desapareció.

Dichas transformaciones estructurales del capitalismo global han recortado drásticamente el margen de intervención económica y sociopolítica aún de los estados más grandes y poderosos : La liberalización del tráfico de capital, de mercancías y de prestación de servicios somete a las políticas nacionales cada vez más directamente a la dinámica del mercado mundial y a las estrategias de los consorcios internacionales.

Ante la competencia internacional que se intensifica y la creciente flexibilidad del capital global, la "política de posicionamiento", es decir, la creación de condiciones óptimas de

aprovechamiento de capital en el marco estatal-nacional, se convierte en una prioridad política decisiva.

La política económica de liberalización y desregulación tienen como meta crear las condiciones políticas institucionales adecuadas para una transformación en la correlación de las fuerzas de las clases tanto nacional como internacional; en este desarrollo en el que se sugiere hablar sobre todo de la implantación de un nuevo tipo de estado un estado cuya política y estructuras internas son determinadas decisivamente por las presiones de la competencia internacional, este tipo de estado tiene dos características fundamentales;

- I. En su propósito funcional, el estado deja de regular la economía nacional sobre la base administrativamente organizada de los compromisos entre las clases, su principal finalidad es hacer óptimas las condiciones de rentabilidad del capital nacional en relación con el proceso de acumulación globalizada en continua competencia, la consecuencia de esto es la prosperidad económica, el crecimiento de la economía nacional y el bienestar de las masas.
- II. Las decisiones políticas fundamentales son desenganchadas de los procesos democráticos de formulación de voluntades y de los intereses expresados por la población, la política estatal se somete directamente a las fuerzas de los hechos del mercado mundial.

El transe de Europa es precisamente el de convertirse en el principal competidor mundial para la economía estadounidense y japonesa. A través de un Mercado Común que mas adelante se analizara.

CAPITULO II

LA DINAMICA DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL

BLOQUES Y ORGANISMO REGIONALES DE COMERCIO

El mundo está inmerso en un proceso profundo de cambio y transformación que ha sacudido los cimientos de la economía de muchos países y ha modificado las relaciones comerciales internacionales, en algunas regiones los procesos de integración económica han venido aparejadas con la mayor vinculación política pero en algunas otras formas de integración se han creado entidades supranacionales y los países miembros han tenido que adoptar una misma política comercial, agrícola, fiscal y monetaria.

La tendencia mundial hacia el libre comercio, el liberalismo económico y la desregulación financiera impulsan a los países a abandonar el aislamiento en que se encuentran y a adoptar nuevas políticas de crecimiento de ahí de llegar con efectividad a mercados consolidados obliga a algunos gobiernos a conformar una área de Libre Comercio.

2.1 LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

Antes conocida como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio inscrito en el Tratado de Montevideo en 1960 en el que el principal objetivo de esta era la liberalización comercial, cuando menos para lo esencial del comercio recíproco, se previó alcanzarla en un plazo de 12 años, contando a partir de la entrada en vigencia del Tratado de Montevideo el 1° de junio de 1961. De conformidad con el Tratado las partes contratantes debían eliminar completamente los derechos arancelarios y cualquier otro recargo de efecto equivalente que afectara el comercio intrazonal de los productos incluidos en la lista común. Además las partes quedaron obligadas por el Tratado a concederse reducciones de gravámenes mediante negociaciones anuales producto por producto, pero el aplazamiento no modificó en nada la situación; por tanto los países decidieron abandonar definitivamente los compromisos que habían asumido, y a tal efecto suscribieron el Tratado de Montevideo de 1980, que no establece plazos para la desgravación del comercio intrazonal.

La formación de la ALALC dio lugar también a un cambio cualitativo sustancial en la composición del comercio intrarregional esto se basa principalmente en una clasificación de comercio regional en cinco grandes categorías (alimentos, materias primas agrícolas, combustibles, minerales y metales, manufacturas y no clasificadas), otras fuentes, en cambio agrupan el comercio sólo en dos grandes categorías (recursos naturales y manufacturas).

Pero lo cierto es que estas medidas fuesen alentadoras no eran significativas de que estuviesen en marcha un verdadero proceso de integración. Cuando las primeras concesiones fáciles a través de las listas nacionales y de la lista común se agotaron, el proceso integratorio se estanco y de hecho, del proyecto de una zona de libre comercio se pasó a un conjunto de meras preferencias arancelarias que no permitían aprovechar sino un margen escaso de amplias posibilidades que habría ofrecido una verdadera integración, por lo que se empiezan a hacer reuniones: La reunión del Consejo de Política Financiera y Monetaria acordó crear dicho mecanismo, a cuyo efecto se suscribió el Acuerdo de pagos y créditos recíprocos, conocido usualmente como "Acuerdo de México" (sep. 1965), posteriormente con la 5ª reunión del Consejo en septiembre de 1969, se suscribió el Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez mejor conocido como "Acuerdo de Santo Domingo", antes de arribar a la crisis de los ochenta, en 1976, se aprobó también la creación del Sistema de Garantías para la Aceptación Bancaria Latinoamericana, con esto se complemento un ciclo creativo de la cooperación financiera en la ALALC, que ha tenido continuación en el Marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en los años ochenta.

Así las cosas, el 27 de junio de 1980 se dio vía libre, en la XIX Conferencia Extraordinaria de Ministros celebrada en Acapulco, a la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), para sustituir a la ALALC, por la imposibilidad de respetar los compromisos que los 11 países miembros se habían marcado en la propia ALALC. A lo único que se obliga a los miembros de ALADI, es a regular el comercio recíproco a través de la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación de mercado y con márgenes de preferencia zonal y de acuerdos parciales.

El surgimiento de la ALADI coincide, casi simultáneamente, con la crisis de la deuda externa de la región que puso en serios aprietos a su sistema financiero, en los primeros años los países

se centraron en resolver los problemas de la deuda y ordenar sus economías pero como consecuencia a las medidas tomadas para aliviar la situación, se produjo una restricción de las importaciones en medio del clima recesivo casi generalizado.

A fines de los 80, coincidiendo con las políticas de apertura económica, se da un paso claro a la integración e inserción internacional. ALADI surge, desde entonces con características que podrían catalogarse como de "Tercera generación", los cuales responden a esta nueva concepción y tienen como principios básicos comunes los siguientes:

- El objeto principal es la conformación de zonas de libre comercio, abarcando el universo arancelario y contemplando la eliminación de restricciones no arancelarias.
- La desgravación arancelaria responde a un cronograma que tiene en cuenta un criterio de gradualidad en la intensidad y en el tiempo, como forma de atender los problemas de sensibilidad de determinadas producciones; y
- La reciprocidad entre las partes, la que se refleja, principalmente, en los cronogramas y en la intensidad de la desgravación arancelaria.

Esa continuidad se refleja en dos decisiones adoptadas por el Consejo de Ministros de la ALADI, la primera de ellas, la revisión de las concesiones otorgadas en los distintos mecanismos de desgravación arancelaria del Tratado de Montevideo de 1960, al objeto de incorporarlas al nuevo esquema, y la segunda, la revisión y adecuación de las normas de la estructura jurídica de la ALALC.

No obstante el Tratado de Montevideo de 1980 introduce nuevos cambios, primeramente el Programa de Liberalización Comercial Multilateral de la zona de libre comercio es sustituido por una área de preferencias económicas integrada por un conjunto de mecanismos que comprenden una preferencia arancelaria zonal,(- No implicará consolidación de gravámenes, tendrá inicialmente un carácter mínimo y sus intensidad podrá ser profundizada a través de las negociaciones) acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial⁶. En segundo

⁶ Acuerdos de alcance regional; aquí participan todos los países miembros y pueden cubrir áreas muy diferentes. Acuerdos de alcance parcial; aquí participan algunos países miembros y el beneficio no se hace en general. Además de que las negociaciones pueden efectuarse en cualquier momento previa notificación al Comité de Representantes de la ALADI.

término, el carácter básicamente comercial del Tratado de Montevideo de 1960 se reemplaza por la coexistencia de varias funciones básicas de la nueva Asociación; la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación que coadyuvan a la ampliación de los mercados.

Sin embargo con base a los mecanismos de negociación del Tratado de Montevideo los países de ALADI otorgan y han suscrito los siguientes acuerdos Regionales.

1. Acuerdos Regionales N.1, 2 y 3 relativos a las nominas de apertura de Mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay, respectivamente , mediante acuerdos , los demás países de ALADI otorgan a esos países preferencias arancelarias de 100% y sin reciprocidad para una nomina limitadas de productos.
2. acuerdo Regional No. 4, sobre las Preferencias arancelaria Regional (PAR).- A través de este mecanismo los países se otorgan una preferencia básica de 20% en el universo arancelario de sus respectivas tarifas, con algunas excepciones. Las preferencias se reducen e incrementan en función del desarrollo de los países.
3. Acuerdo de cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica, a través del cual los países de ALADI se otorgan preferencias arancelarias de 100% para libros, música impresa, cuadernos grabados y otros productos del sector.

Este tipo de acuerdos son extendidos a los países de menor desarrollo económico relativo.

ORGANIZACIÓN INSTITUCIONAL

La organización prevista por la ALADI se compone de cuatro órganos políticos;

- ⇒ El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores adopta las decisiones que correspondan a la conducción política superior del proceso de integración:
 - La aceptación de la adhesión de nuevos países miembros.
 - La designación del secretario General, atribución que correspondía anteriormente a la Conferencia de las Partes Contratantes.
- ⇒ La Conferencia de evaluación y Convergencia; esta integrada por plenipotenciarios de los países miembros y se reúne cada tres años en sesión ordinaria, por convocatoria del Comité

de Representantes y en las demás oportunidades en que este le convoque en forma extraordinaria, son funciones de la conferencia;

- Efectuar recomendaciones al Consejo sobre el funcionamiento del proceso de integración en todos sus aspectos y la convergencia de los acuerdos de alcance parcial a través de su multilateralización progresiva.
- Promover acciones de mayor alcance en materia de integración económica.
- Llevar a cabo revisiones periódicas sobre la aplicación de tratamientos diferenciales.
- Evaluar los resultados del sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico y adoptar medidas para su aplicación más efectiva.

⇒ Comité de Representantes es el órgano permanente de la nueva Asociación entre sus principales funciones se señalan las que siguen;

- Promover la concertación de acuerdos de alcance regional mediante la convocatoria de reuniones gubernamentales, por lo menos anuales.
- Aprobar el Programa anual de trabajos de la Asociación y sus presupuesto.
- Convocar al Consejo y a la Conferencia.
- Proponer fórmulas para resolver controversias relativas a las normas o principios del tratado.

⇒ Secretaría General, el Tratado de 1980 le confiere el carácter de órgano técnico, que no tenía la anterior Secretaría Ejecutiva, por ese carácter y sus funciones y atribuciones, la Secretaría será un instrumento de importancia para impulsar el desarrollo del nuevo proceso entre otras cosas abarca;

- La formulación de propuestas a los órganos políticos orientados a la mejor consecución de los objetivos y cumplimiento de las funciones de la Asociación.
- La evaluación periódica del proceso y seguimiento permanente de las actividades emprendidas por la Asociación y de los compromisos derivados de los acuerdos logrados en su marco.
- La representación de la Asociación ante organismos y entidades internacionales de carácter económico con el objeto de tratar asuntos de interés común.
- La convocatoria de reuniones de órganos auxiliares no gubernamentales y la coordinación de su funcionamiento.

En el período de 1991-1996 se produce un cambio sustantivo que se caracteriza por la suscripción de acuerdos cuyo fin es establecer áreas o zonas de libre comercio entre los signatarios y que se incorporen tratamientos específicos a otras materias distintas a las preferencias arancelarias, al ampliar su cobertura a los servicios, las inversiones y la integración física, entre otras. A la fecha el presente documento presenta nueve acuerdos de complementación económica que reúnen las características siguientes:

1. Establecen zonas de libre comercio en plazos determinados y con un cronograma automático de desgravación arancelaria.
2. Comprenden el universo arancelario.
3. Algunos acuerdos contienen listas reducidas de productos exceptuados, no tiene excepciones pero contemplan un plazo mayor para la desgravación total de un reducido número de productos considerados sensibles.
4. Eliminación de restricciones no arancelarios al comercio ya que los programas de liberalización contemplan la eliminación total de las restricciones al inicio de dicho programa.
5. Aplicación de normas comunes para la regulación del comercio negociado en normas específicas en materia de origen, salvaguardas, solución de diferencias, entre otras, que garanticen la transparencia y eviten discriminaciones entre las partes involucradas.
6. Liberalización del comercio de servicios.
7. Normas para promover y proteger las inversiones recíprocas.
8. Compromisos específicos para favorecer y fortalecer la integración física, a través de las vías de comunicación y medios de prestación de los servicios de transporte.
9. Intercambio y cooperación en las áreas energéticas y de telecomunicaciones.

Actualmente la ALADI esta compuesta por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El comercio total entre los países miembros de la ALADI en 1999, fue de 5,007.6 mil millones de dólares. (Cuadro 1)

Debemos reconocer que persisten obstáculos que dificultan y hacen poco atractivo el intercambio entre nuestros países por lo que México ha apoyado en los principios del tratado de Montevideo, propone una estrategia para consolidar la ampliación del mercado latinoamericano con base en los siguientes 10 puntos:

1. La inclusión en los acuerdos de una cobertura amplia de productos, así se eliminaran distorsiones sectoriales que imposibilitan la asignación óptima de los recursos.
2. La fijación de aranceles máximos o mecanismos equivalentes entre los países que negocian acuerdos bilaterales y la elaboración de un programa calendarizado de desgravación para que se defina desde el inicio una clara tendencia a la apertura efectiva que estimule los flujos comerciales.
3. La eliminación de las barreras no arancelarias para todos los productos con excepción de algunos altamente sensibles.
4. El compromiso de un programa calendarizado para la eliminación de subsidios a la exportación y de cargas fiscales discriminatorias e inequitativas, para asegurar equidad en la estructura de costos y cabal aprovechamiento de las ventajas comparativas.
5. La remoción de obstáculos al comercio exterior en materia de transporte que abatan costos y aseguren mayores flujos entre la región.
6. La concertación de reglas de origen claras y estrictas para evitar triangulaciones que desvirtúen el buen propósito de nuestros acuerdos comerciales.
7. La creación de mecanismos transparentes de salvaguardas transitorias.
8. La concertación de procedimientos ágiles e imparciales para la resolución de controversias comerciales.
9. La creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones.

10. La conformación natural de subregiones económicas del Cono Sur y del Pacto Andino habrá de estimular las relaciones comerciales y de inversión de toda la región.

Todos los acuerdos de este tipo que se clasifican como de "tercera generación" tiene como objetivo principal el establecimiento de áreas o zonas de libre comercio, pero para alcanzar dichos objetivos los acuerdos establecen, como norma, general un programa de liberalización que comprende la desgravación automática y lineal de los gravámenes a la importación, dichos acuerdos se contemplan de la de la siguiente manera (cuadro II)

Suponiendo que dichos acuerdos que se están negociando los cronogramas y plazos de liberalización de comercio responden a los antecedentes analizados, es posible afirmar que en el año 2004 quedarán liberado entre los países signatarios de los acuerdos de "tercera generación" alrededor del 90% del universo arancelario, en algunos acuerdos se llegara a alcanzaran el 100%.

México ha decidido abrir sus fronteras a los productos latinoamericanos, reducir aranceles y dismantelar barreras proteccionistas, concediendo preferencias que ha ninguna otra región se le ha concedido ejemplo de esto son los acuerdos regionales que ha suscrito como el suscrito el 20 de julio de 1990 México acordó con Argentina y Brasil una preferencia de 20% sobre los gravámenes aplicada a terceros países; el 28% para los países de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela) el 40% para Ecuador en su calidad de menor desarrollo económico relativo y 48% para Bolivia y Paraguay por ser países de menor desarrollo y mediterráneos.

En contrapartida México recibe un 20% de preferencias arancelarias por parte de Argentina y Brasil; 12% de los países de desarrollo intermedio y 8% de los países de menor desarrollo económico, estas preferencias se aplican a todos los productos con las siguientes fracciones 480 en el caso de Argentina, Brasil y México; 960 en el caso de los países de desarrollo intermedio y 1,920 de los de menor desarrollo.

Cabe señalar que México tiene suscrito acuerdos bilaterales con cada uno de los demás países miembros de la ALADI, con excepción de Brasil. En ellos se otorgan y reciben preferencias arancelarias para un limitado grupo de productos de varios sectores. En el caso de Argentina

con Uruguay, se involucran preferencias para una gran parte del universo arancelario con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela se han suscrito Tratado de Libre Comercio.

En cuanto a la inversión que México recibe de ALADI al mes de junio de 2000 se localizaban 1,026 empresas con inversión lo que representaba el 5.3% del total de las sociedades con inversión foránea establecidas en el país materializada en 178.2 millones de dólares. El principal inversionista de ALADI es Argentina que participa en 294 empresas (28.7%); Colombia en 183 (17.8%); Chile invierte en 145 (14.1%); Brasil en 111 (10.8%); Perú en 88 (8.6%); Venezuela en 87 (8.5%); Uruguay en 62 (6.0%); Ecuador en 29 (2.8%); Bolivia en 17 (1.7%); y Paraguay en 10 (1.0%).⁷

En la industria manufacturera, las principales ramas receptoras de empresas con inversión de la ALADI son: imprentas, editoriales e industria conexas; confección de prendas de vestir; fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, t.v y comunicaciones, en el sector de servicios el 86.9% de las empresas se concentran en las ramas de : servicios profesionales, técnicos y especializados; restaurantes, bares y centros nocturnos. Por su parte en comercio, el 98.9% de las empresas se localizan en las ramas de comercio de productos no alimenticios al por mayor, comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor.

Lo que nos demuestra que nuestro país está incursionando no solo en el ámbito nacional sino internacional abriendo sus fronteras no solo con nuestro país vecino sino también con América del Sur

⁷ SECOFI "Dirección General de Inversiones Extranjeras" www.secofi.org.mx

MATRIZ BILATERAL DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS POR LOS MIEMBROS DE LA ALADI

CUADRO I

BOLIVIA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	ECUADOR	MEXICO	PARAGUAY	PERU	URUGUAY	VENEZUELA	
Zona de Libre comercio en 2007	Unión aduanera en 1995 Mercosur	Acuerdo selectivo voluntad de negociar	ZLC en 2006	Acuerd. Select Vol. de Neg.	Voluntad de neg.	Unión Aduanera en 1995 (Mercosur)	Acuerdo Selectivo volunt. negociar	Unión Aduanera en 1995 (Mercosur)	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	ARGENTINA
Zona de Libre Comercio en 2007	Unión Aduanera en 1995 (Gpo Andino)	Acuerdo Select. voluntad de negociar zlc	Acuerdo Select. voluntad de negociar zlc	Unión Aduanera (Gpo Andino)	Zona de Libre Com. en 2009	Zona de libre com en 2007	Acuerdo bilateral Volunt. susc. ZLC	Zona de Libre Com en 2007	Unión Aduanera en 1995 (Gpo Andino)	BOLIVIA
	Acuerdo selectivo voluntad de negociar Zona Libre comercio	Zona de Libre Comercio en 2006	Zona de Libre Comercio en 1999	Acuerdo Select. voluntad de neg. ZLC	Acuerdo Select. voluntad de neg.	Unión Aduanera en 1995	Acuerdo Selectivo volunt. negociar ZLC	Unión Aduanera en 1995 (Mercosur)	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	BRASIL
			Zona de Libre Comercio en 1999	Unión Aduanera en 1995 (Gpo Andino)	Zona de Libre Com. en 2007	Acuerdo Selectivo volunt. negociar	Acuerdo bilateral Volunt. susc. ZLC	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Unión Aduanera en 1995 (Gpo Andino)	COLOMBIA
				Zona de Libre Comercio en 2000	Zona de Libre Com. en 1998	Zona de libre com. en 2006	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Zona de Libre Com. en 2006	Zona de Libre Comercio en 1999	CHILE
					Acuerdo Select.	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Acuerdo bilateral Volunt. susc. ZLC	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Unión Aduanera en 1995 Gpo Andino	ECUADOR
						Acuerdo Selectivo Volunt. de neg.	Acuerdo selectivo	Acuerdo Selectivo volunt. neg.	Zona de Libre Com. en 2007 G-3	MEXICO
							Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Unión Aduanera en 1995 (Mercosur)	Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	PARAGUAY
								Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC	Acuerdo bilateral volunt. susc. zlc	PERU
								Acuerdo Selectivo volunt. neg. ZLC		URUGUAY

ELABORACION: DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE LA SECRETARIA GENERAL DE LA ALADI

BALANZA COMERCIAL MEXICO-AMERICA DEL SUR

CUADRO I

PAIS	1998				1999				2000*/			
	Comercio Total	Exportaciones	Importaciones	saldo	Comercio Total	Exporta	Importac	saldo	Comercio Total	Exportac	Importac	saldo
SUDAMERICA	5,552.7	2,992.2	2,560.5	431.7	5,007.6	2,172.7	2,834.9	-662.2	4,197.1	1,689.5	3223.0	-1,533.5
A												
ARGENTINA	648.1	384.5	263.6	120.9	467.8	256.1	211.7	44.4	375.4	179.3	196.1	-16.8
BOLIVIA	41.6	34.6	7.0	27.6	39.4	31.6	7.8	23.8	29.1	17.5	11.6	5.9
BRASIL	1,573.3	535.5	1,037.8	-502.3	1,528.3	399.4	1,128.9	-729.5	1,775.8	317.8	1458.0	-1,140.2
COLOMBIA	600.4	449.1	151.3	297.8	588.0	367.6	220.4	147.2	508.3	279.5	228.8	50.7
CHILE	1,177.0	625.0	552.0	73.0	1,049.9	366.4	683.5	-317.1	980.0	274.6	705.4	-430.8
ECUADOR	193.3	123.2	70.1	53.1	128.8	68.9	59.9	9.0	130.8	63.7	67.1	-3.4
PARAGUAY	16.4	14.8	1.6	13.2	11.5	8.5	3.0	5.5	6.0	5.0	1.0	4.0
PERU	338.5	195.6	142.9	52.7	358.6	178.1	180.5	-2.4	289.2	139.5	149.7	-10.2
URUGUAY	114.6	83.8	30.8	53.0	102.1	59.9	42.2	17.7	137.2	73.3	63.9	9.4
VENEZUELA	849.5	546.1	303.4	242.7	733.3	436.2	297.1	139.1	680.7	339.2	341.5	-2.3

*/ Periodo enero-agosto

FUENTE: SECOFI con datos de Banco de México

2.2 COOPERACION ECONOMICA ASIA-PACÍFICO (APEC)

La integración en la región Asia-Pacífico refleja la diversidad económica, política y cultural de los países que la constituyen, el estrechamiento de las relaciones comerciales y de inversión al interior de la región han resultado de las oportunidades que ofrece el mercado en las economías más dinámicas del mundo, dentro del marco del sistema global de comercio.

La región Asia-Pacífico es mucho más grande y diversa que la Unión Europea, APEC comprende tantos países como la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) combinadas y sus miembros representan una variedad de religiones y culturas. De oriente a occidente, APEC se extiende a través de una distancia de cerca de 12 mil kilómetros y abarca países tan grandes como Canadá y tan pequeños como Singapur.

APEC se estableció en noviembre de 1989 a iniciativa del Primer Ministro australiano Robert Hawke, originalmente APEC contó con 12 miembros: Australia, Brunei, Canadá, Corea, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Estados Unidos. En 1991, en la Reunión Ministerial de Seúl, se adhieren las "tres Chinas" (China, Hong Kong y Taiwan), como resultado de ello, no se utiliza el término "país", sino el de "economías" o "entidades", finalmente en noviembre de 1993, en la Reunión Cumbre de Seattle, ingresan como miembros México y Papua Nueva Guinea.

Actualmente APEC cuenta con 22 economías⁸ que suman más de dos mil millones de habitantes y representan cerca del 55 % del comercio mundial y del 50 % PIB global, se puede afirmar que a raíz de la Cumbre de Blake Island, Seattle, APEC se convirtió en eje de la futura Organización Multilateral del Pacífico. APEC tiene como objetivos principales:

- Mantener el crecimiento y el desarrollo económico de la región;
- Contribuir al crecimiento económico mundial.
- Reforzar y aprovechar los beneficios tanto a nivel mundial como regional que resultan de una creciente interdependencia económica.
- Desarrollar y reforzar el sistema multilateral de comercio; y,

⁸ El 15 de noviembre de 1998 se adhrieron los gobiernos de Perú, Rusia y Vietnam pero hasta 1999 fue su ratificación formalmente

- Reducir las barreras al comercio de bienes y servicios y a los flujos de inversión.
- Cooperación económica y técnica.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

- La Reunión Ministerial de APEC se realiza una vez al año, entre las reuniones ministeriales, hay cierto número de Reuniones de Funcionarios de Alto Nivel (SOM) en las cuales se toman decisiones sobre el trabajo de la organización, se discute el presupuesto, se dan instrucciones al Secretario Permanente y se preparan las ministeriales.

Cada miembro designa a un funcionario responsable del seguimiento de los asuntos APEC, el cual se encarga de coordinar la participación de las diversas dependencias involucradas en los grupos de trabajo de APEC. Las reuniones de estos funcionarios se denominaron Senior Officials Meetings (SOM) y se llevan a cabo periódicamente en el país que tenga a su cargo la presidencia de APEC. Este grupo es el eje profesional de APEC, a través del cual cada miembro negocia los objetivos que persigue su país.

- El Secretario Permanente de APEC se estableció en la ciudad de Singapur, cuenta con 11 profesionistas, pagados por los gobiernos por periodos de dos a tres años, y con 13 miembros de personal de apoyo. El Secretario lo dirige un Director Ejecutivo que es nombrado por el país que ocupa la presidencia rotativa y un Director Asistente, que pertenece al país que ostentará la siguiente presidencia.

Hasta 1993, el trabajo de APEC se dividía en dos grandes áreas. En la primera funcionan diez grupos de trabajo:

- Datos sobre comercio e inversión
- Promoción Comercial
- Inversión y Ciencia y Tecnología Industrial
- Desarrollo de recursos humanos
- Cooperación energética regional
- Telecomunicaciones
- Pesca
- Conservación de recursos marinos

- Transporte
- Turismo

La segunda área la constituyen tres grupos especiales: uno sobre Liberalización Comercial Regional (RTL), otro sobre Tendencias y Asuntos Económicos (ETI) y el denominado Grupo de Personas Eminentes (EPG), el cual es presidido por el Director del Instituto de Economía Internacional de Washington.

La evolución de APEC como foro ha ido al parejo del dramático aumento en comercio e inversión entre los países de la Cuenca del Pacífico, las exportaciones totales crecieron de 40 a 50% total mundial.

Dentro de APEC no se piensa llegar a la integración económica y política ya alcanzada por los europeos o prometida dentro del Tratado de Maastrich, no se piensa en ceder autoridad nacional a cuerpos supranacionales y no se piensa en una estructura jurídica que amarre a los miembros de la comunidad integrada. Más bien, los líderes de APEC tiene la intención de construir a esta organización como una gran familia compuesta por países individuales con valores y objetivos complementarios, que trabaje unidad para beneficio de todos. En este sentido, la visión de APEC es decididamente asiática, alentando la cooperación sin forzarla a través de disposiciones legales.

APEC contendrá iniciativas prácticas respecto al reconocimiento mutuo de normas y procedimientos de análisis de productos, cooperación en políticas nacionales de competencia, diferencias regionales sobre reglas de origen, cooperación técnica en proyectos de infraestructura y posiblemente el desarrollo de un código de inversiones APEC.

Un Foro que tiene relación con APEC es el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) que se creó en septiembre de 1980 a sugerencia del entonces Primer Ministro japonés Ohira y del Primer Ministro australiano Fraser, el objetivo de este organismo es identificar y coordinar los elementos de la cooperación del Pacífico y establecer canales para promover la cooperación regional.

PECC al igual que APEC se basa en el concepto de "regionalismo abierto" y en la necesidad de estrechar los vínculos entre gobierno y sector privado, ambas organizaciones tiene su secretario en Singapur y dado que todos los miembros de APEC lo son también de PECC, tratan de complementar en sus trabajos, la sinergia que surge de la colaboración entre agencias gubernamentales, empresas transnacionales y centros de investigación que beneficia a los dos foros.

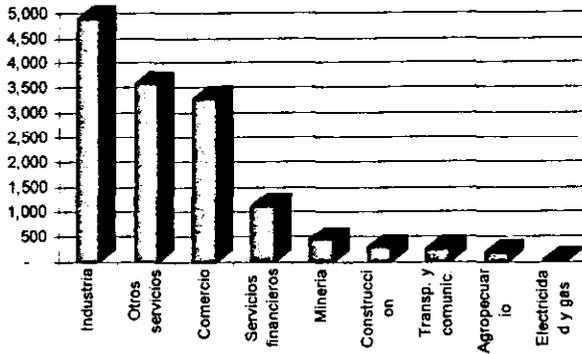
Como ya es sabido México manifestó su interés por ingresar a APEC desde 1991 y en septiembre de 1992, en la Reunión Ministerial de Bangkok, Tailandia, se acordó su ingreso al mecanismo. Para México el pacífico asiático representa no solo una oportunidad para instrumentar su política de diversificación sino un complemento adicional a las ventajas que conlleva la asociación con países del mundo, lograr una presencia vigorosa en el pacífico es interés principal de México a través de APEC y de otros foros de cooperación en la zona aunque el efecto más importante de nuestra incorporación a APEC debe ser la promoción de negocios y apoyar las gestiones que en ese sentido quieran iniciar nuestros empresarios.

Ejemplo es que APEC, ha invertido en nuestro país 45,635.8 millones de dólares (entre enero de 1994 y junio de 2000), monto que representa el 71.6% del total de la inversión extranjera directa que ingreso en el país, los principales países inversionistas del APEC fueron; Estados Unidos, que participo con el 85.9% del total, Japón aportó el 6.4%, Canadá, el 5.7%, Corea, el 1.1% y los demás países contribuyeron con el 0.9%.⁹

Por sector económico, los países del APEC canalizaron su inversión principalmente en el sector manufacturero que recibió el 61.1% del total en la que las principales ramas receptoras estaban; fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, industria automotriz, confección de prendas de vestir, etc.; al sector de servicios fue el 20.1% en las ramas de: servicios profesionales, técnicos y especializados, otros servicios inmobiliarios, etc.; a comercio, el 12.9% principalmente en el comercio de productos no alimenticios al por mayor, comercio de alimentos, bebidas y tabaco, etc., al transportes y comunicación, el 4.0%, y a otros servicios el 1.9%.

⁹ SECOFI Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales "Dirección General de Inversión Extranjera"

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSION DE LOS PAISES
MIEMBROS DEL APEC*/**



*/ a junio de 2000

FUENTE: SECOFI "Dirección General de Inversión Extranjera"

APEC se presenta como un potencial foro de diversificación real, las economías que participan en su seno ofrecen complementariedad y oportunidades reales para nuestro proyecto nacional, APEC ofrece a nuestro país la capacidad de poder influir en el tipo de organización que mejor se ajuste a nuestras necesidades además de que ofrece oportunidades en capacitación de recursos humanos, acceso oportuno a información económica y de perspectivas de la región que resultan importantes para la toma de decisiones; cooperación en materia tecnológica con instituciones reconocidas a nivel mundial; participación en proyectos de infraestructura que redunden en disminución de costos y elevación de la competitividad de los países participantes y el diseño de estrategias para elevar la productividad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas, entre otros.

De conformidad con los acuerdos de la reunión de Osaka, en noviembre de 1995, y de los trabajos emanados de la Declaración de Bogor, en 1996, cada año, al igual que las otras 20 economías miembro de la APEC, hemos presentado una versión mejorada de nuestro plan individual de liberalización, para alcanzar el objetivo de establecer un régimen de comercio e inversión libre y abierto en la región para el año 2010, en el caso de las economías desarrolladas, y 2020 para las economías en desarrollo.

En la Séptima Reunión de Líderes de la APEC, celebrada en Auckland, Nueva Zelanda, reafirmamos nuestro compromiso con la liberalización y facilitación del comercio a través de los Planes de Acción Individual (PAIs). Asimismo, México ha promovido que la APEC impulse una nueva ronda integral de negociaciones en el seno de la OMC, como la mejor forma de lograr los objetivos de la organización.

Como puede verse la integración económica en el Pacífico es un fenómeno reciente, de gran dinamismo y en el cual México está participando activamente como miembro de esta lo que significara sin duda cabe resaltar que nuestro país puede estructurar su proceso de liberalización y facilitación del comercio y la inversión de conformidad con su situación económica, nivel de desarrollo y crecimiento de sus sectores económicos, el inicio de una serie de trabajos que tengan como objetivo estrechar nuestras relaciones con los países del Pacífico e insertarnos en el área de crecimiento económico más dinámico del mundo por lo que nuestro país será presidente de la APEC y país sede en el 2002.

2.3 UNION EUROPEA (UE)

Al término de la Segunda Guerra Mundial (1945) el panorama económico de Europa era deprimente, independientemente de la escasez de recursos reales, la falta de convertibilidad y la rigidez de los contingentes eran dos factores importantes en el descenso del comercio intraeuropeo con respecto a los años de preguerra; los acontecimientos políticos presionaban en favor de soluciones rápidas, la guerra de Corea, el fracaso del proyecto de Comunidad Europea de Defensa y las crisis del Suez y de Hungría en 1956 constituyeron serios toques de alarma que repercutieron como aldabonazos en la puerta de la unidad de los países capitalistas del Occidente de Europa. La formación de una Unión Económica aparecía ya como la única base para mantener un papel de importancia por parte de los países europeos.

Sin pérdida de tiempo, los ministros de Asuntos Exteriores de los "seis" (Francia, República Federal Alemana, Italia, Bélgica, Los Países Bajos y Luxemburgo), se reunieron en Menesia en donde se acordó que una comisión de expertos - que fue presidida por Paul Henri Spaak, ministro belga de Asuntos Exteriores - para que estudiase los problemas concretos y elaborase un informe en el plazo más breve posible, Spaak presentó los tratados constitutivos de la CEE y del Eurotom que fueron firmados en Roma el 25 de marzo de 1957, la ratificación por los seis países se llevó a cabo en los meses sucesivos y entraron en vigor el 10 de enero de 1958, de este modo quedó oficialmente constituida la Comunidad Económica Europea.

El tratado de Roma no pasó de ser un "tratado base", donde se establecen los fundamentos de la unificación económica, con un sistema constitucional que había de permitir definir el futuro orden de cosas. Así el objeto del Mercado Común era promover el desarrollo armónico de las actividades económicas, la rápida elevación del estándar de vida y las mejores relaciones entre los países firmantes del trabajo, además fue establecida una política comercial común y la Comunidad Económica empezó a funcionar como una unidad individual en sus negociaciones y con terceros países, la Comunidad se convirtió en el primer grupo que llevó a cabo el Sistema Generalizado de Preferencias para países en desarrollo el cual fue propuesto en la primera y segunda conferencia de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de Naciones en la Organización de Naciones Unidas formada por el así "grupo de los 77".

Existen básicamente 4 razones que hacen que la Comunidad Económica un mercado extremadamente atractivo:

1. El gran poder de intercambio de más de 200.000 millones de habitantes de los países miembros del mercado, especialmente después de la relativamente reciente entrada de Gran Bretaña.
2. Siendo un mercado unido representa un potencial de demanda similar al de los Estados Unidos.
3. Debido al considerable movimiento de comercio exterior realizado por la Comunidad Económica con respecto a importaciones al mercado, hay un incremento aproximado de 7.5 %.
4. Con respecto a comunicaciones aéreas y marítimas éstas representan un tráfico constante y seguro entre la Comunidad Económica y otras áreas mayores del mundo.

La Comunidad Económica Europea o el Mercado Común Europeo, como se le conoce generalmente, fue sin duda, consecuencia de la unidad económica alcanzada por la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), bajo los auspicios de un poder ejecutivo supranacional, en otras palabras el CECA ha sido, en gran medida el campo de experimentación de la idea de las integración europea.

Adscrito a la Comisión de la CEE se encuentra el Comité Económico y Social cuyo equivalente es el Comité Consultivo de la Alta Autoridad, el Comité Económico y Social esta compuesto por representantes de los sectores económicos y sociales más importantes, tales como el de los negocios, finanzas, agricultura y trabajo. Antes de adoptar sus decisiones, la comisión de la CEE debe consultar al Comité en cuestiones relacionadas con la política de integración.

LA COMUNIDAD EUROPEA DE ENERGIA ATOMICA

El tratado que establece la Comunidad Europea de Energia Atómica (Euratom) como el del Mercado Común, fue suscrito en Roma el 25 de marzo de 1957. El tratado Eurotom también se puso en vigor el 1º de enero de 1958, el objeto fundamental del eurotom es proporcionar a los miembros de la Comunidad europea una industria nuclear capaz de satisfacer la siempre

creciente demanda de energía para el comercio, la industria y la sociedad en general. La necesidad de poner en práctica ese programa de energía nuclear en los seis países de la comunidad, surge de la falta de recursos naturales y eficientes para obtener energía.

ESTRUCTURA

- **EL CONSEJO DE MINISTROS**

El consejo de ministros está oficialmente compuesto por un ministro de cada uno de los seis países, a quien normalmente se considera como el representante principal de su país en el Consejo.

- **EL PARLAMENTO EUROPEO**

La principal facultad está en su capacidad de remover a cualquier miembro ejecutivo de la Comunidad mediante un voto de censura. Además el Parlamento debe de ser consultado acerca de todas las cuestiones importantes de política, con objeto de facilitar sus propias decisiones, el Parlamento Europeo mantiene trece comités permanentes, a saber:

1. Asuntos Políticos.
2. Comercio Exterior.
3. Agricultura.
4. Asuntos Sociales.
5. Mercados Internos.
6. Asuntos Económicos y Financieros.
7. Cooperación con los países en desarrollo.
8. Transporte.
9. Energía.
10. Asuntos Culturales e investigaciones.
11. Protección de la Salud.
12. Presupuesto y administración .
13. Asuntos jurídicos.

- **LA CORTE DE JUSTICIA**

Se encarga de asegurar que las diversas comisiones y organizaciones de la comunidad cumplan sus funciones de acuerdo con los convenios respectivos. Además tiene la tarea de garantizar que todos los países cumplan con los convenios y decisiones con respecto a la ejecución de los tratados.

La Corte se compone de siete jueces los cuales cuentan con la asistencia de dos abogados generales. Los jueces son nombrados por períodos de seis años por los gobiernos individuales, a través del Consejo de Ministros.

Es necesario señalar que en la actualidad, posee una población alrededor de 382 millones de habitantes y para el 2010 la cifra se habrá elevado a 383 millones un producto nacional bruto de 8,346 millones de dólares y con, la UEE se ha convertido en la segunda potencia económica mundial y en el mayor mercado del planeta.

En la actualidad los quince países que conforman este mercado común (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Luxemburgo, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido, Suecia.) habrán de consolidar las cuatro libertades básicas propuestas en el Tratado de Roma:

- a) La liberalización en el intercambio de mercancías.
- b) La libre circulación de personas(liberalización del factor trabajo).
- c) La libre movilidad de capitales.
- d) El libre movimiento de servicios.

La Unión Europea se erige en el diseño integracionista mas avanzado del mundo(no en el ejemplo a seguir, puesto que sus países miembros presentan características sui generis que no hacen repartible ni exportable esta experiencia) y también valga la expresión casi el 70% del comercio exterior de los socios comunitarios ocurre entre ellos mismos.

En el período 1993-1997 la participación de la UE en el comercio exterior mexicano ha disminuido, al pasar de 8.9% en 1993 a 6.3% en 1997, el comercio total en este año fue de 13,941.34 mmd, lo que represento el 63%, para 1998 el comercio total fue de 15,588.5 millones de dólares, no obstante para 1999 el comercio fue de 17,945.5 millones de dólares de las cuales 5,202.7 millones de dólares fueron de ventas a la Unión europea y 12,742.8 millones de dólares fueron de importaciones mexicanas lo que represento un crecimiento del 90% con referencia al año anterior¹⁰ y un incremento del 13.1% en el comercio total.

COMERCIO BILATERAL MEXICO-UNION EUROPEA

PAIS	1996			1997			1998		
	X	M	SALDO	X	M	SALDO	X	M	SALDO
UNION EUROPEA	3,509.8	7,740.6	-4,230.8	3,987.6	9,917.3	-5,929.7	3,889.2	11,699.3	-7,810.1
ALEMANIA	640.9	3,173.7	-2,532.8	718.7	3,902.3	-3,183.6	1,151.6	4,543.4	-3,391.8
AUSTRIA 1/	10.0	113.1	-103.1	15.8	139.4	-123.6	10.5	191.8	-181.3
BELÚX	408.6	238.8	169.8	372.7	327.3	45.4	230.4	355.4	-125.0
DINAMARCA	18.6	70.7	-52.1	30.6	96.4	-65.8	35.5	119.6	-84.1
ESPAÑA	906.9	629.5	277.4	939.0	977.7	-38.7	713.5	1,257.0	-543.5
FINLANDIA 1/	1.5	84.7	-83.2	5.1	100.6	-95.5	1.7	122.0	-120.3
FRANCIA	425.9	1019.0	-593.1	429.9	1,182.4	-752.5	4,041.4	1,429.9	2,611.5
GRECIA	8.9	9.7	-0.8	10.7	17.2	-6.5	9.4	6.5	2.9
HOLANDA	191.8	255.1	-63.3	261.7	261.9	-0.2	338.7	328.4	10.3
LUXEMBURGO	2.6	8.5	-5.9	2.7	16.4	-13.7	6.2	16.6	-10.4
IRLANDA	146.1	239.1	-93.0	113.0	265.9	-152.9	37.1	308.5	-271.4
ITALIA	139.9	999.1	-859.2	273.4	1,326.0	-1,052.6	181.4	1,581.1	-1,399.7
PORTUGAL	56.8	21.5	35.3	97.3	34.1	63.2	87.2	43.8	43.4
REINO UNIDO	531.9	679.4	-147.5	664.2	915.3	-251.1	639.0	1,056.2	-417.2
SUECIA 1/	30.4	228.8	-198.4	19.6	354.3	-334.7	52.8	339.2	-286.4

FUENTE: SECOFI Con datos de Banco de México

*/ periodo enero-agosto

1/ Las exportaciones incluyen fletes mas seguros y la importaciones son valor aduanal

(Cifras en millones de dólares)

¹⁰ Básicamente las exportaciones de México a la UE consisten en algodón, café, miel, hormonas, maíz, tabaco, sulfato, acero y brea. En importaciones México compra partes para automóviles, maquinas, herramientas, maquinaria textil, productos químicos, instrumentos telefónicos y maquinaria para las artes gráficas y la construcción

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA

PAIS	1999			2000*/		
	X	M	SALDO	X	M	SALDO
UNION EUROPEA	5,202.7	12,742.8	-7,540.1	3,655.2	11,937.5	-8,282.3
ALEMANIA	20,936.1	5,032.1	15,904.0	922.2	4,743.0	-3,820.8
AUSTRIA 1/	10.8	170.1	-159.3	10.9	149.8	-138.9
BELÚX	240.7	305.2	-64.5	160.0	355.7	-195.7
DINAMARCA	49.1	126.5	-77.4	28.8	115.4	-86.6
ESPAÑA	822.4	1,321.8	-499.4	1,058.0	1,153.2	-95.2
FINLANDIA 1/	8.2	175.8	-167.6	2.6	168.6	-166.0
FRANCIA	288.8	1,393.7	-1,104.9	252.8	1,189.2	-936.4
GRECIA	7.5	15.9	-8.4	6.9	23.1	-16.2
HOLANDA	487.7	325.6	162.1	291.6	286.1	5.5
LUXEMBURGO	5.9	10.0	-4.1	5.0	14.5	-9.5
IRLANDA	67.0	329.7	-262.7	63.0	343.1	-280.1
ITALIA	170.3	1,649.4	-1,479.1	128.5	1,482.6	-1,354.1
PORTUGAL	180.4	52.2	128.2	139.6	39.9	99.7
REINO UNIDO	747.0	1,135.2	-388.2	569.1	903.2	-334.1
SUECIA 1/	23.7	699.6	-675.9	16.4	970.0	-953.6

FUENTE: SECOFI Con datos de Banco de México

*/ periodo enero-agosto

1/ Las exportaciones incluyen fletes mas seguros y la importaciones son valor aduanal
(Cifras en millones de dólares)

Durante el periodo que comprende de enero-agosto de 2000 el comercio total con la Unión europea fue de 12,988.4 millones de dólares cabe mencionar que nuestras importaciones con la Unión Europea han ascendido a 11,937.5 millones de dólares, mientras que las importaciones también van en ascenso exportando 3,655.2 millones de dólares tomado en cuenta que solo contempla los primeros diez meses de dicho año.

En materia de inversiones la UE es el segundo inversionista extranjero en México, después de Estados Unidos, de enero de 1994 a marzo de 2000, según datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, se cuenta con un registro acumulado de inversiones extranjeras directas de la UE de 12,267.5 mmd, que representa mas del 21.2% de la IED total captada por el país en ese periodo.

En marzo de 2000, México recibió inversión de la UE por 57,945.5 mmd, los principales países inversionistas de esta región fueron: Holanda que participo con 35.65 del total, Reino Unido con el 21.6%, Alemania con el 19.7%, España con el 8.6%, Francia con el 5.4%. Suecia, el 3.0%, Dinamarca, el 2.4% y los demás países con el 3.7%.

Sin embargo las principales empresas con inversión en nuestro país provenientes de la Unión europea da un total de 4,262 empresas, este número representa el 22.7% del total de sociedades con inversión foránea establecidas en el país (18,809 empresas). Los inversionistas de la Unión europea participan en forma mayoritaria en el capital social de 3,441 sociedades (80.7%) y de manera minoritaria en las 821 restantes (19.3%).¹¹

En el sector económico los países de este bloque canalizaron su inversión y sus empresas al sector manufacturero que recibió el 60.7% del total y en la que sus principales ramas son; industria automotriz, fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, fabricación de maquinarias, equipo y accesorios eléctricos, etc., a servicios fue el 15.9% se concentraron en las ramas de ; servicios profesionales, técnicos y especializados, otros servicios inmobiliarios etc., a el comercio el 13.0%, a transportes y comunicación, el 8.2% y a otros sectores el 2.2%.

En los últimos años se han celebrado reuniones entre los Presidentes mexicanos y el Presidente de la Comisión Europea así como encuentros periódicos entre Secretarios de Estado y Ministros de la Unión Europea y funcionarios de alto nivel de ambas partes ejemplo de esto son las diversas acciones específicas que nuestra política destaca el Acuerdo Marco de Cooperación con la CE, la Constitución de la Comisión México-Alemania 2000 y el proceso de acercamiento de México con la OCDE, en la cual comprende cooperación económica, comercial y científico-Técnica e incorporar áreas específicas de promoción comercial, contactos empresariales, desarrollo tecnológico, medio ambiente, capacitación, normas y certificación, entre otras. Así también como el acuerdo suscrito en 1991 de los llamados de tercera generación el cual incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre ambas partes, sin embargo las partes tomaron conciencia de que el acuerdo marco no era el instrumento idóneo para revertir la pérdida de importancia relativa de su comercio bilateral, para ambas era cada vez mas claro que el trato discriminatorio que en materia comercial, se otorgaban recíprocamente con respecto a aquellos países con los que tienen acuerdos preferenciales, era la principal causa del comportamiento relativamente poco dinámico en su intercambio. El dinamismo comercial entre ambas partes se había debilitado con relación a otros socios comerciales. La contribución de la UE en el comercio total de México se redujo de 11% en 1990 a sólo 6% en 1999. La causa más importante de este comportamiento se debía a

¹¹ SECOFI "Dirección General de Inversión Extranjera"

que tanto México como la UE habían negociado tratados de libre comercio y acuerdos preferenciales que ponían en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y a los europeos en el mercado mexicano. Para eliminar esta desventaja y equilibrar las condiciones de competencia, ambas partes decidieron negociar un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

El 8 de diciembre de 1997 se firmaron tres instrumentos jurídicos entre México y la Unión Europea: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación; el Acuerdo Interino, y el Acta Final. Estos instrumentos constituyeron la base para profundizar el dialogo político, la cooperación, e incrementar los flujos comerciales y de inversión entre México y esa región.

La primera vertiente tiene por objetivo establecer entre la Unión europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas, el dialogo estará orientado a abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas en el plano internacional, el cual se llevara a cabo a nivel presidencial, ministerial y de altos funcionarios y mediante el aprovechamiento de los canales diplomáticos.

En el ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información hasta la cooperación en la lucha de drogas y en materia de protección al consumidor y de datos no solo el numero de áreas cubiertas es mayor que el acuerdo marco de 1991 sino que el tipo de cooperación es mas amplio que cada una de ellas, incluso en algunas como la ciencia y tecnología, se prevé la posibilidad de llegar a establecer un acuerdo específico sobre la materia, lo mismo ocurre en materia de cooperación en el ámbito de la educación superior y profesional.

En materia comercial el acuerdo global establece los objetivos y el ámbito de aplicación de las negociaciones, el objetivo fundamental es el establecimiento de una zona de libre comercio que cumpla con las normas pertinentes de la OMC, el ámbito de aplicación cubre; Comercio de bienes, comercio de servicios, movimientos de capital incluyendo inversión extranjera directa, y pagos, compras del sector público, políticas de competencia, propiedad intelectual y solución de controversias.

En cada materia, el acuerdo define los objetivos a alcanzar, así en comercio de bienes y servicios es la liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca, en movimientos de capitales y pagos se persigue la misma meta por lo que hace a las compras del sector público, las partes acordaron la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados en contratación pública, en política de competencia, el objetivo es establecer medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio bilateral, en materia de propiedad intelectual se pretende instaurar entre otras cosas un mecanismo de consulta, finalmente en solución de controversias se buscara establecer un procedimiento específico que se a compatible con la OMC.

RONDAS REALIZADAS PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO-UE

Rondas de Negociación	Fecha	Resultado de la Ronda
Primera Ronda	Del 9-13 Nov. En la CD de México	Se siguió el formato acordado por el grupo negociador durante la primera reunión, las partes intercambiaron propuestas de textos de comercio de bienes; Reglas de origen; Salvaguardas; Normas técnicas; Practicas desleales; Servicios; Movimientos de Capital y pagos; Competencia; Compras de Gobierno y solución de controversias
Segunda Ronda	18-22 enero Bruselas	Se acordó llevar a cabo el programa de listas de desgravación arancelaria, también se avanza en la consolidación de textos en propiedad intelectual, compras de gobierno y normas
Tercera Reunión	8-12 de marzo Bruselas Bélgica	Se lograron grandes logros en relación a acceso de mercados se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria como reglas de origen específicos, en lo referente a normas, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias se redujeron substancialmente las diferencias en los textos en servicios se acordó cubrir todos los sectores y modos de prestación
Cuarta Reunión	12-16 abril CD de México.	Se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias así como las relativas a productos agropecuarios.
Quinta Reunión		En materia de competencia y propiedad intelectual se finalizaron las discusiones en el acceso a los mercados de producción industrial México presento una nueva oferta y se estudiaron los temas de compras del sector público, servicios e inversión y solución de controversias.

Sexta Reunión	16-22 junio CD de México.	Se llevo a la conclusión de que la UE eliminara al 82% el comercio a la entrada en vigor del tratado y el 18% restante en el 2003 y se continuaron revisando los textos en materia agrícola, pesquero, reglas de origen y se avanzaron en materia de servicios, movimientos de capital, solución de controversias, normas técnicas y se concluyeron en materia de compras gubernamentales, salvaguardas, competencia y propiedad intelectual.
Séptima Reunión	19-23 de julio en Bruselas, Bélgica	Prácticamente se concluyeron los temas de salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación aduanera y solución de controversias
Octava Reunión	7-15 de octubre en la CD de México	Se concluyeron el capítulo de salvaguardas y se avanza en materia de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos
Novena Reunión	25 noviembre CD de México	Terminan las negociaciones

FUENTE: SECOFI

Después de nueve rondas de negociaciones, el 25 de noviembre de 1999 concluyó la negociación del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea (TLCUEM), mismo que fue firmado el 23 de marzo del 2000, durante la visita del Presidente Zedillo a Lisboa, Portugal. Este es un acuerdo moderno, que abrirá nuevas y mejores oportunidades para incrementar las exportaciones de productos mexicanos, ampliará la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional, aumentará la inversión productiva y generará más y mejores empleos.

El TLCUEM fue enviado a la consideración del H. Senado de la República, el 29 de febrero del 2000, como parte integrante del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE. El acuerdo fue aprobado el 20 de marzo del 2000 y el Consejo de Ministros de la UE aprobó los resultados de las negociaciones en el marco del Acuerdo Interino. En la Unión Europea, el Acuerdo Global fue aprobado por el Parlamento Europeo y las instancias legislativas de los quince estados miembros; el parlamento italiano ratificó el acuerdo el 18 de julio pasado, con lo que el proceso de aprobación del Acuerdo Global concluyó por parte de la UE. Sólo quedan pendientes cuestiones de procedimiento interno comunitario. Y así el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE entró en vigor el 1° de julio del 2000.

En las negociaciones del TLCUEM, como en todas las negociaciones que México ha realizado, se mantuvo una amplia consulta con representantes de los sectores productivos, para definir posiciones y para informar oportunamente sobre los avances de la negociación.

Estas consultas se dieron a través de reuniones con el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales, en el cual están representados los sectores laboral, agropecuario, industrial, comercial y el académico, y de reuniones sectoriales y plenarias con la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE). Asimismo, periódicamente se sostuvieron reuniones con representantes de las Comisiones Unidas de Comercio y Relaciones Exteriores de la H. Cámara de Senadores, para mantener informada a esa soberanía sobre los avances en las negociaciones.

Como resultado de las negociaciones, México logró el reconocimiento, por parte de la UE, de las asimetrías en el grado de desarrollo de ambas economías.

A la entrada en vigor del tratado, la mayoría de los productos industriales mexicanos quedaron libres de aranceles para su exportación a la Unión Europea. México, por su parte, eliminará la mayor parte de sus impuestos a la importación de esos productos provenientes de la UE hasta el 2007.

Además de la liberalización del comercio de bienes y de servicios, el tratado incorpora disciplinas sobre inversión y pagos relacionados, compras del sector público, propiedad intelectual y política de competencia. Asimismo, contiene un esquema de solución de controversias compatible con los principios multilaterales dispuestos en la OMC.

EL TLCUEM promueve el contenido nacional de las exportaciones y la integración de las cadenas productivas. Para cumplir con las reglas de origen del TLCUEM, del TLCAN y de los otros tratados, se requiere contenido mexicano más contenido de los países socios. Con ello, México se convierte en un centro estratégico de producción para proveer al mercado nacional y al de los países con los que tenemos tratados de libre comercio, ya que el común denominador para cumplir con la regla de origen y recibir trato preferencial es el valor agregado nacional en las exportaciones del país.

COMERCIO TOTAL DE MEXICO CON LA UNION EUROPEA EN EL MARCO DEL TLC
(Millones de Dólares)

	1999	2000 */
COMERCIO TOTAL	11,945.1	12,988.4
EXPORTACIONES	3,589.5	3,655.2
IMPORTACIONES	8,355.6	9,333.2
SALDO	-4,766.1	-5,678.0

FUENTE: SECOFI

*/ Acumulado enero-agosto

NOTA: Las exportaciones incluyen fletes mas seguros y las importaciones son valor aduanal

De esta manera, se incentiva el establecimiento de operaciones de producción de bienes finales y se promueve la proveeduría nacional.

Con el TLCUEM, México consolida su posición como un centro estratégico de negocios, ya que es el único país del mundo con acceso preferencial a los mercados de América del Norte, y la Unión Europea.

2.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

ANTECEDENTES

El crecimiento económico de Estados Unidos ha sido el resultado de un avance progresivo hacia el Oeste desde las 13 colonias iniciales además de que también es preciso recordar los fuertes impulsos que en el sistema productivo tuvieron las inversiones masivas de capital, igualmente procedentes de Europa, así como la incidencia expansiva en la economía de los sucesivos conflictos bélicos, así en tanto que la Segunda Guerra Mundial redujo un potencial industrial de la URSS en casi 2/3, en Estados Unidos dobló la capacidad de producción en poco más de cuatro años por lo que se convierte en la primera potencia mundial.

Pero el conflicto del Pérsico arrojó una serie de lecciones y de señales sobre lo que podría implicar para el llamado nuevo orden internacional, por una parte mostraba que si bien Estados Unidos ha quedado en calidad de potencia militar incontestable, carece de la capacidad económica para convertirse, como muchos sospechaban, en el policía exclusivo del planeta, si bien es cierto que Estados Unidos emergió triunfante de ese conflicto ideológico y político con un arsenal militar de sofisticación y volumen sin precedente, también resulta evidente que el costo de sufragar ese conflicto gravitaba pesadamente sobre las finanzas públicas, la estructura fiscal y el aparato productivo civil de la sociedad norteamericana el extenso desequilibrio que experimenta la mayor economía del mundo y su creciente déficit gubernamental, aunado a su altísimo endeudamiento externo, propiciaron que el gobierno estadounidense basará su estrategia de crecimiento económico en la utilización más enérgica e intensa del comercio internacional.

Y con la recuperación del poder por el Partido Republicano al inicio de la década de los ochenta, el libre comercio surgió como uno de los pilares del programa del Presidente Reagan, convencido de las bondades del libre cambio, no solo en el comercio internacional, sino principalmente como un incentivo económico interno, Reagan promovió en su primera campaña la idea de un Mercado Común Norteamericano, vinculándolo con las necesidades de abastecimiento de energía de los Estados Unidos, en ese momento la propuesta de una entrevista entre el presidente López Portillo y Reagan en junio de 1981 fue declinada por el gobierno de México.

No fue sino hasta que el gobierno mexicano sostuvo una forma extrema de sustitución de importaciones gracias a las enormes cantidades de divisas extranjeras que producían las exportaciones petroleras y la creciente deuda externa, cuando estos dos elementos de apoyo se derrumbaron el gobierno no tuvo más remedio que abrir su economía, se hizo necesaria una estructura industrial más competitiva para aumentar las exportaciones no petroleras a fin de obtener divisas, los cambios de la política fueron dramáticos, México ingreso al GATT en 1986 y empezó a dismantelar sus sistema de permisos de importación y a reducir sus tarifas arancelarias, su primer paso fue firmar en 1985 un acuerdo bilateral con Estados Unidos sobre subsidios e impuestos compensatorios pero más que nada para cuestiones de interés para ambos países.

En cuanto a Canadá tuvo dos motivos importantes, el primero era el tema conocido de la incertidumbre económica, la diversificación de mercados no se materializó sino que aumento la dependencia de Canadá con respecto al mercado estadounidense, el segundo motivo era el temor a las consecuencias que pudiera tener el creciente proteccionismo estadounidense, especialmente lo que los canadienses denominaron protección contingente, esto se refiere a las medidas estadounidenses de impuestos compensatorios y antidumping, que empezaban a proliferar.

El 25 de septiembre el Presidente George Bush tras reunirse con el Presidente Carlos Salinas de Gortari, Bush anuncio entonces sus intenciones de negociar con México un Tratado de Libre Comercio y que lo haría utilizando el mecanismo de via rápida para que se facilitarán las negociaciones. Los Presidentes acordaron que el beneficio mutuo abarque la eliminación paulatina e integral de las barreras al comercio entre los dos países, incluyendo: la eliminación gradual y completa de los aranceles, la eliminación o la mayor reducción posible de barreras no arancelarias, tales como cuotas o permisos de importación y barreras técnicas al comercio, el establecimiento de mecanismos que otorguen una protección eficaz a la propiedad intelectual y medios para fomentar y expandir el flujo de bienes, servicios e inversión entre los Estados Unidos y México. Así el Ministro de Comercio Internacional John Crosbie anunció que Canadá ha decidido participar con México y los Estados Unidos en una serie de platicas para establecer la base de posteriores negociaciones tendientes a un Tratado de Libre Comercio entre Canadá, los Estados Unidos y México.

Por lo que en 1990 se empiezan a realizarse las primeras consultas entre los gobierno de México y Estados Unidos y Canadá con vistas a negociar las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio en la que se realizaron 8 Reuniones Ministeriales (con los titulares de los ministerios de comercio por parte de México Jaime Serra Puche, de EUA Carla Hills y de Canadá Michael Wilson) y 17 Reuniones Plenamentarias de Jefes de equipos de negociación.

PROCESO NEGOCIADOR DEL TLC		
LUGAR Y FECHA	REUNIÓN	TEMAS TRATADOS
Toronto, Ont. 12 de junio de 1991	I Reunión Ministerial	<p>Establecimiento de Agendas y temas estableciendo 6 áreas de negociación y a su vez se subdividieron en 19 grupos de trabajo.</p> <p>1. Acceso a mercado Aranceles y barreras no arancelarias Reglas de Origen Compras gubernamentales Agricultura Industria Automotriz Petroquímica y Textiles</p> <p>2. Reglas de comercio Salvaguardas, subsidios y leyes Contra prácticas desleales Alimentos pesticidas</p> <p>3. Servicios Principios generales Servicios financieros Seguros Transporte terrestre Telecomunicaciones Otros servicios</p> <p>4. Inversión Principios y restricciones</p> <p>5. Propiedad Intelectual</p> <p>6. Solución de controversias</p>
Seattle, Wa. 20 de agosto de 1991	II Reunión Ministerial	<p>Lineamientos para proseguir negociaciones.</p> <p>a) Se acordó el establecimiento de plazos para desgravación arancelaria; inmediata de 5 a 6 años y un periodo de 12 años.</p> <p>b) Se acordó la fijación de reglas de origen idénticas para los 3 países pero con diferente porcentaje de contenido nacional según el producto.</p> <p>c) Se acordó una extensa apertura de las compras gubernamentales.</p> <p>d) Se acordó la creación de un subgrupo específico que evalúe el programa de la industria maquiladora con el fin de fortalecer mecanismos en beneficio de los tres.</p> <p>e) Se acordó respetar la Constitución Mexicana en materia de energéticos.</p>
Zacatecas, Zac. 26-27 de octubre de 1991	III Reunión Ministerial	<p>-Energía: México se mostró reticente a abrir la explotación y producción del petróleo al capital extranjero, funcionarios estadounidenses señalaron que no</p>

		<p>presionarían en este aspecto, ya que esperaban concesiones en petroquímica.</p> <p>-<u>Ind. Automotriz</u>: EUA buscaba una regla entre 60 y 70%, lo que habría afectado a la inversión japonesa y alemana en México y Canadá</p> <p>-<u>Textiles</u></p> <p>-<u>Agricultura</u>: México y Estados Unidos buscaban protección continua al maíz y productos hortofrutícolas, respectivamente.</p> <p>-<u>Aranceles</u>: No se definieron los tiempos de desgravación arancelarias, aunque se mantiene los períodos de cero, cinco y diez años y en ocasiones un período superlargo sin terminar de acordar el plazo</p> <p>Se acordaron los temas ecológico y laboral, aunque no formaban parte de la negociación</p>
Chantilly, Va. 9 y 10 de febrero de 1992	IV Reunión Ministerial	Definición de diferencias de fondo en agricultura, energéticos, servicios financieros e industria automotriz que habría en agricultura, energéticos, servicios financieros e Ind. Automotriz
Montreal, Quebec. 6-8 de abril de 1992	V Reunión Ministerial	Se presentan avances en reglas de origen, salvaguardas, propiedad intelectual, normas, energía, entrada temporal de hombres de negocios, procedimientos arancelarios y aduaneros, servicios profesionales, medidas fitosanitarias. Pendientes: agricultura, textiles, automotriz, financieros, seguros, transporte terrestre y telecomunicaciones.
México, D.F. 24-26 de julio de 1992	VI Reunión Ministerial	No se llegaron a acuerdos sustanciales, continuaba en discusión 22 áreas, de las cuales algunas como salvaguardas, transporte terrestre, admisión temporal y otras estaban resueltas
Washington, D.C. 5-11 de agosto de 1992	VII Reunión Ministerial	Integración de un texto complicado del TLC, que incluía los acuerdos en los 19 temas que conformaron la agenda, incluye 22 capítulos y afecta 27 mil fracciones arancelarias. Algunos acuerdos: -Aranceles.- Se convino incorporar al TLC los conceptos elaborados por el GATT que otorga trato igual a los productos de los tres países. -Reglas de origen.- Se aplicarán dos métodos a los 96 capítulos del sistema armonizado. En 83 de ellos se utilizarán el método de salto arancelario y en 13 el de contenido regional. -Compras gubernamentales.- Se establecieron acuerdos para reservar a la industria mexicana porcentajes de las compras que efectúan el gobierno mexicano y las empresas paraestatales. Se abrió a las empresas mexicanas el mercado de adquisiciones

		<p>gubernamentales de EUA y Canadá.</p> <p>-Agricultura.- Se fijaron tres plazos de desgravación y se acordó la eliminación de la discrecionalidad en la aplicación de cuotas.</p> <p>Energéticos.- Se establecieron los "5 NO" de México:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión extranjera en explotación, perforación y refinación del petróleo • A los contratos de riesgo • A la Cláusula de seguridad de abasto • A la libre importación de gas • A la venta de gasolina extranjera en México. <p>-Inversión.- Solo el estado puede invertir en sistemas satélite y estaciones terrenas, telegrafía y radiotelegrafía, serv. Postal, operación y admón. de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.</p>
Washington, D.C: 12 de agosto de 1992	VIII Reunión Ministerial	Conclusión de Negociaciones.
México, Canadá y EUA		Revisión y traducción legal al español y el francés
7 de octubre de 1992	Rúbricas	Los tres textos fueron rubricados por el ministro de comercio
México, D.F., Ottawa, Ont, Washington, D.C: 17 de diciembre de 1992	Firma	Los Poderes Ejecutivos de cada Parte firmaron el documento
finales de 1992- 12 de agosto de 1993	Negociación de los "Acuerdos Paralelos"	Por presiones de asociaciones civiles, sobre todo de EUA y para evitar que las asimetrías de esas materias permitieran éxodo de empresas, se negociaron tres acuerdos trilaterales; uno de cooperación ambiental, de cooperación en materia laboral y un memorándum de entendimiento para reforzar la disciplina en la aplicación de medidas de emergencia (salvaguardas). México y EUA crearon dos organismos: La Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF) y el Banco de Desarrollo de América del Norte (BANDAN).
México 22 de noviembre., 1993 Canadá 27 de mayo (Cámara de los Comunes) y 23 de junio (senado) de 1993. EUA, 17 (representantes) y 20 nov. (senadores) de 1993	Ratificación por parte de los Organos Legislativos.	
1º de enero de 1994	Entra en vigor el TLC.	

FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores. Trabajo Realizado por la Dirección General de Asuntos Económicos Bilaterales con América del Norte, 1991-1993

EL CUERPO DEL TRATADO

El T. L. C. consta de 22 capítulos que en conjunto suman casi 300 artículos, además de esto existen los anexos de desgravación que especifican los tiempos y ritmos a los que se reducirían las tarifas, los capítulos están ordenados en ocho partes sin embargo existe gran variedad de anexos arancelarios y la existencia de dos grupos de anexos al final del Tratado. Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del tratado y de los objetivos que son:

- Eliminar barreras de comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar mayor protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

A continuación se analizarán los aspectos centrales negociados en cada una de las mesas:

1. ACCESO DE MERCADOS

Se debe contemplar entre otros los siguientes aspectos:

- Un período de transición para que la planta productiva nacional realice las adaptaciones e inversiones necesarias para competir con éxito en el nuevo entorno económico internacional.
- Propiciar el abasto interno de bienes y servicios para los mexicanos de manera estable y permanente.
- Facilitar el flujo de bienes y servicios nacionales a Estados Unidos.
- Incrementar la capacidad competitiva de los productos mexicanos, no sólo en Estados Unidos, sino también en los mercados mundiales.

Se planteo una desgravación total para mercancías que concluirá en el décimo quinto año, determinándose los siguientes tiempos: Eliminación inmediata de aranceles para productos no sensibles, desgravaciones al quinto, décimo y quinto años, de acuerdo al comportamiento sectorial y a su sensibilidad.

Por lo que respecta a barreras no arancelarias, en las negociaciones se estableció que se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas al comercio intrarregional, además de que las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales y de provincias de Estados Unidos y Canadá.

⇒ ELIMINACIÓN INMEDIATA DE ARANCELES:

- Se consolida el acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias).
- Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84% y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará el 43% y 415% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

⇒ DESGRAVACION AL QUINTO AÑO

- Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8% adicional de las exportaciones no petroleras en México.
- México desgravará sólo el 18% y 19% respectivamente, de las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

⇒ DESGRAVACION AL DECIMOQUINTO AÑO:

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

2. REGLAS DE ORIGEN

Bajo criterios eminentemente técnicos, con el fin de evitar triangulación comercial en el cual países no signatarios del tratado puedan verse favorecidos por los beneficios de la liberalización, se acordó lo siguiente:

⇒ LA ELIMINACION DE ARANCELES SE APLICARA A:

- Bienes producidos en su totalidad en la región.
- Bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

⇒ OPERACIÓN ADUANERA

- Se establecerá un certificado de origen común.
- Se eliminarán en julio de 1999 los derechos de trámite aduanero.
- Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

⇒ DEVOLUCION DE IMPUESTOS:

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

3. SECTOR TEXTILES

Tradicionalmente, las disputas comerciales entre México y estados Unidos han estado marcadas por los mecanismos proteccionistas de este último país, plasmadas en el Acuerdo Multifibras que, a partir de cuotas inhiban el acceso de productos textiles nacionales a su mercado. Al respecto el TLC, se ha logrado una mayor cobertura de nuestros productos en ese mercado, así como crear normas que salvaguarden a nuestra planta productiva:

- Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de confección que cumplan con las reglas de origen.
- El 45% de las exportaciones de México a E. U. quedará libre de arancel de inmediato, México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato.
- Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en Estados Unidos, para las exportaciones mexicanas, el arancel máximo de arranque será el 20%.
- Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan con las reglas de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

4. SECTOR AUTOMOTRIZ

Al tratarse de un sector que tiene fuertes efectos de encadenamiento con el aparato productivo nacional, y con la generación de empleos tanto directos como indirectos, se hizo, particular énfasis, en propiciar gradualmente la apertura, así como mejorar las condiciones de acceso de nuestro sector a los mercados estadounidenses y canadienses.

⇒ DESGRAVACION ARANCELARIA:

Vehículos por parte de Estados Unidos y Canadá

- Para autos los aranceles se eliminarán de inmediato.
- Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de 25% a 10% inmediatamente y se eliminarán en 5 años.
- Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses los aranceles se eliminarán en 10 años.

Vehículos por parte de México:

- Para automóviles, los aranceles se reducirán del 20% al 10% inmediatamente y se eliminarán en 10 años.

- Para camiones ligeros, los aranceles se eliminarán en 10 años.
- Para camiones pesados, tractocamiones y autobuses, los aranceles se eliminarán en 10 años.

Eliminación de barreras no arancelarias en México

- Autos y camiones ligeros, hasta después de 10 años.
- Vehículos de autotransporte, hasta después de 5 años.
- Autos usados a partir del 16º año, con límites hasta el 25º año.

⇒ REGLAS DE ORIGEN

- El costo neto regional deberá ser superior a 50 % del costo neto durante los primeros 4 años, 56 % durante los siguientes 4 años, y 62.5 % a partir del noveno.

⇒ REGULACIONES E INVERSION

- Durante los primeros 5 años la participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes estará limitada a 49%. Este límite se eliminará a partir del 6º año.
- Las adquisiciones de empresas de autopartes mayores a 25 millones de dólares deberán ser aprobadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- Se desregularán las disposiciones vigentes del decreto automotriz, en México y las reglas de uso eficiente de combustible, en EE UU.

5. AGRICULTURA

Reconociéndose las asimetrías entre los países, se brindaron plazos de liberalización adecuados, atendiendo a las características de las distintas ramas del sector. Se logra consolidar el siguiente programa de liberalización:

- Estados Unidos y Canadá desgravarán de inmediato productos que representan el 84% y 79% respectivamente de las exportaciones mexicanas a esos mercados.
- México sólo desgravará de inmediato fracciones que comprenden el 43% y 41% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá, respectivamente.

- El 60% de las importaciones provenientes de Estados Unidos serán desgravadas en 10 y 15 años. El maíz, el frijol, la leche en polvo y algunos productos forestales, estarán sujetos al plazo más largo de desgravación, 15 años.

Paralelamente, a la desgravación arancelaria se reconoce explícitamente el derecho del gobierno mexicano para respaldar al campo, a través del desarrollo de infraestructura, así como de programas sanitarios, fitosanitarios, de asistencia técnica y de investigación dirigida, entre otros.

Finalmente por lo que respecta a medidas sanitarias y fitosanitarias que en el pasado se instrumentan en forma arbitraria, discriminatoria e incluso discrecionalmente, al amparo del TLC se tiene contemplado lo siguiente:

- Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en criterios científicos.
- Se reconocerán zonas libres o de escasa prevalencia de plagas y enfermedades.
- Se creará un comité para realizar consultas técnicas.

6. ENERGIA

El Gobierno de la República negoció conforme a los principios Constitucionales, demostrando con ello su gran compromiso para con México. Al respecto, basta señalar los principios acordados:

- El Estado Mexicano mantiene plena soberanía y el dominio directo sobre el petróleo.
- Sólo el Estado Mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
- PEMEX no puede celebrar contratos de riesgo
- Se podrán celebrar contratos de abastecimiento de electricidad, de gas, de petroquímica básica, entre usuarios domésticos y abastecedores externos, siempre y cuando se hagan a través de la Comisión Federal de Electricidad o PEMEX, respectivamente.
- Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público, para: autoconsumo, cogeneración o producción independiente, que se venderá a la Comisión Federal de Electricidad.

7. SERVICIOS

En materia de servicios debe destacarse que se estableció el Tratado de la Nación más Favorecida para asegurar un mejor acceso. En este marco, se planteó:

- En cuanto al transporte terrestre que al 6º año los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce fronterizo, y concluidos el período de transición de 10 años, se permitirá una participación de 100% de inversión extranjera en empresas de transporte de carga y pasajeros.
- Respecto a telecomunicaciones, los servicios básicos de este sector no se negociaron, enfatizándose que los agentes económicos de los tres países tendrán acceso no discriminatorio a redes y servicios públicos de telecomunicación. Adicionalmente, los servicios de valor agregado se presentarán sin restricciones, de acuerdo con un programa de liberalización.
- En materia de servicios financieros, al excluirse tácitamente la política monetaria, cambiaria y las actividades que forman parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo, se estipuló que la participación agregada de capital extranjero en el mercado bancario no podría ser superior a 25%, en tanto que se limitó la participación foránea en el capital del sistema bursátil a un máximo de 30% y de 100 % en el caso de seguros, al finalizar el 6º año de entrada en vigor del Tratado.

8. COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Se acordó establecer disciplinas transparentes y claras para la expedición de convocatorias, la clasificación de proveedores, el desarrollo de concursos y la asignación de contratos, aunque México se reserva el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de las adquisiciones de bienes y servicios gubernamentales, a fin de asegurar a industrias nacionales, como la base de bienes de capital, farmacéutica y de la construcción, escalas de producción y períodos de transición adecuada.

9. NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En atención que los tres países son miembros del GATT y signatarios de los códigos de conducta relativos a valoración aduanera, antidumping revisado, obstáculos técnicos al comercio y trámites de licencia de importación, la normatividad sobre estos aspectos se fijará en concordancia a los procedimientos emanados de estos códigos, creándose en casos de controversias, incluidos temas relativos a prácticas desleales y salvaguardias, un mecanismo sencillo y transparente para su solución. Las instancias de referencia a saber son tres: La consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte y el Arbitraje. Asimismo a partir de la creación de instancias de arbitraje imparcial, se asegurarán las resoluciones oportunas y eficientes de las controversias.

A partir del TLCAN, las exportaciones de México a Estados Unidos han registrado un crecimiento promedio anual de 19.5 por ciento. Esto ha permitido a México aumentar su participación en el total de las importaciones estadounidenses, de 6.8 por ciento en 1993 a 11.4 por ciento en agosto del 2000.

En los primeros ocho meses del 2000, el intercambio bilateral superó los 7,778 millones de dólares, 35 por ciento más que en el mismo periodo del año anterior y el triple que las registradas en igual lapso de 1993. En ese mismo periodo, las exportaciones mexicanas al mercado canadiense sumaron 5,170 millones de dólares, un crecimiento de 28.3 por ciento respecto al mismo periodo del año precedente y de 212 por ciento con relación al año previo a la entrada en vigor del tratado.¹²

En la labor de los comités, subcomités y grupos de trabajo encargados de dar seguimiento a los compromisos establecidos en el TLCAN, se logró el reconocimiento de zonas libres de enfermedades y plagas para la exportación a EE.UU. de aguacate tipo Hass de Michoacán, trigo del valle de Mexicali, carne de pollo de Sonora y Sinaloa, carne de puerco de Sonora y Yucatán, y fruta libre de mosca de Baja California Sur, Chihuahua y Sonora. Se continúan los trabajos para ampliar el reconocimiento a más estados y más productos.

¹² SECOFI "Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales" Dirección General de Inversiones Extranjeras

En materia avícola, a partir de que el Departamento de Agricultura de EE.UU. publicó, el 21 de mayo de 1999, en el Federal Register, la regla que permite la exportación al mercado estadounidense de carne de pollo y otros productos de pollo, originarios de Sonora y Sinaloa, se ha continuado con los trabajos en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN para ampliar el reconocimiento de zonas libres de la enfermedad de Newcastle a Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Durango, Campeche, Nuevo León, Quintana Roo y Yucatán, en virtud de que dichos estados cuentan con condiciones zoonosanitarias similares a las de Sonora y Sinaloa.

Con relación a las exportaciones mexicanas de carne de puerco, los trabajos realizados en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN lograron que el Departamento de Agricultura de EE.UU. publicara, el 11 de enero del 2000, la regla final para el reconocimiento de Yucatán como zona libre de fiebre porcina clásica. Con ello, se elimina una barrera impuesta a México desde hace varias décadas y permite que los productores de carne de puerco de Yucatán y Sonora exporten a EE.UU. En el marco de este comité, se continúa trabajando para extender este reconocimiento a Baja California, Baja California Sur, Chihuahua y Sinaloa.

Se continúa con los trabajos que permitan obtener resultados favorables para los productores mexicanos de cemento, utensilios de cocina y tubería, involucrados en los paneles binacionales que se iniciaron conforme el Capítulo XIX del TLCAN para revisar: (i) el margen de dumping determinado por la autoridad investigadora estadounidense en la séptima revisión administrativa del arancel sobre el cemento tipo Gray Portland y Clinker procedente de México; (ii) el margen de dumping determinado por la autoridad investigadora estadounidense en la undécima revisión administrativa del arancel sobre utensilios de cocina porcelanizados provenientes de México, y (iii) el margen de dumping determinado por la autoridad investigadora estadounidense en la investigación antidumping sobre tubería con costura proveniente de México.

En el último año se iniciaron nuevos paneles binacionales conforme al Capítulo XIX del TLCAN para revisar: (i) el margen de dumping determinado por la autoridad investigadora estadounidense en la octava revisión administrativa del arancel sobre el cemento tipo Gray Portland y Clinker procedente de México; (ii) el margen de dumping determinado por la autoridad investigadora estadounidense en la doceava revisión administrativa del arancel sobre utensilios de cocina porcelanizados provenientes de México; (iii) el margen de dumping

determinado por la autoridad mexicana a las importaciones de ganado bovino proveniente de EE.UU.; (iv) la decisión de la autoridad mexicana por la imposición de derechos compensatorios sobre las importaciones de urea proveniente de EE.UU. y Rusia, y (v) el margen de dumping determinado por la autoridad estadounidense en la revisión quinquenal sobre el cemento tipo Gray Portland y Clinker procedente de México

En materia de salvaguardas se logró que el 11 de julio del 2000, la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. concluyera el procedimiento de salvaguarda global solicitado en contra de la carne de cangrejo. Dicho procedimiento fue iniciado el 15 de marzo del 2000, por una resolución de la Corte de Comercio Internacional de EE.UU. (ITC). SECOFI solicitó la exclusión de México con base en el artículo 802 del TLCAN ya que, aunque México es el cuarto proveedor más importante de EE.UU., nuestras exportaciones de carne de cangrejo no contribuían de manera importante al daño, al haber aumentado menos que proporcionalmente que las importaciones totales. Así, se preservó el acceso de las exportaciones mexicanas de cangrejo a EE.UU. que en 1999 sumaron 1,100 toneladas equivalentes a casi 12.5 millones de dólares.

En materia de procedimientos iniciados con base en el Capítulo XX del TLCAN, se determinó que la salvaguarda impuesta por EE.UU. a las importaciones de escobas de mijo mexicanas era incompatible con las disposiciones del TLCAN, por lo que las autoridades estadounidenses revocaron dicha medida; se logró una resolución favorable respecto del embargo atunero y sobre la prevención del establecimiento de ordenes antidumping al petróleo y tomate mexicano. Relativo a la resolución de controversias sobre la interpretación o aplicación del tratado, destacan los procedimientos relativos a transporte de carga transfronterizo, transporte de pasajeros y azúcar.

En los casos de autotransporte de carga y de pasajeros, derivados del incumplimiento de EE.UU. para implementar sus compromisos en el TLCAN, México ha continuado con los procedimientos de solución de controversias establecidos en el capítulo XX al solicitar, el 22 de septiembre y el 30 de octubre de 1998, respectivamente, la instalación de un panel para que revise la compatibilidad de dichas medidas con el TLCAN.

El 2 de febrero del 2000 se estableció formalmente el panel arbitral. México presentó su escrito inicial el 14 de enero del 2000, mientras que Estados Unidos presentó su escrito de

contestación el 23 de febrero. Posteriormente, el 3 de abril México presentó un escrito de réplica y EE.UU. presentó un escrito de duplica el 24 de abril. El 16 de mayo, EE.UU. solicitó al panel que se estableciera un comité de revisión científica para analizar el asunto. México se opuso a tal solicitud y el 10 de julio el panel determinó que no se estableciera tal comité. El 17 de mayo se celebró una audiencia privada en la ciudad de Washington y las partes presentaron escritos complementarios el 9 de junio. Actualmente, estamos en espera de que el panel emita su informe preliminar, al cual ambas partes podrán hacer comentarios y, un mes después de la presentación del informe preliminar, el panel deberá rendir su informe final. Si el panel resolviera a favor de México, EE.UU. deberá permitir el acceso a los transportistas mexicanos y la inversión en el sector. De no hacerlo, México podrá suspender beneficios en otros sectores del tratado a Estados Unidos por un monto equivalente a los daños causados, de modo que se restablezca el equilibrio de beneficios negociado en el tratado.

Por último, con relación al comercio de azúcar y en virtud de que el gobierno de México considera que EE.UU. ha violado el artículo 703.2 del TLCAN cuando en octubre del año 2000, el acceso de azúcar mexicana a EE.UU. debió incrementarse, se inició un procedimiento de solución de controversias conforme al capítulo XX del tratado. El 13 de marzo de 1998 se solicitaron consultas conforme al artículo 2006; al no poderse resolver el asunto en dichas consultas, el 13 de noviembre de ese año el gobierno de México solicitó la reunión de la Comisión de Libre Comercio. La reunión se celebró el 17 de noviembre de 1999, sin que se lograra una solución

Actualmente el comercio total de México con Estados Unidos y Canadá se conforma como lo muestra la gráfica siguiente.

**COMERCIO TOTAL DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN EL MARCO DEL
TLCAN
(millones de dólares)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 */
COMERCIO TOTAL	58,626.3	70,216.2	79,500.1	96,577.1	114,191.4	128,982.3	146,561.3	182,112.8
EXPORTACIONES	28,194.2	33,989.7	44,126.2	52,702.0	61,626.9	67,537.5	77,909.2	96,953.9
IMPORTACIONES	30,432.1	36,226.5	35,373.9	43,875.1	52,564.5	61,444.8	68,652.1	85,158.9
SALDO	-2,237.9	-2,236.8	8,752.3	8,826.9	9,062.4	6,092.7	9,257.1	11,795.0

FUENTE: SECOFI

*/ Acumulado enero-agosto

NOTA: Las exportaciones incluyen fletes mas seguros y las importaciones son valor aduanal

El Tratado de Libre Comercio garantiza el acceso de México a fuentes de tecnología de primera magnitud que contribuirán aun mas a elevar la productividad de nuestros trabajadores o a incrementar la competitividad general de la economía frente al exterior. Pero también para elevar la competitividad de nuestra economía y poder enfrentar el reto de la interdependencia, México necesita desarrollar este tipo de alianzas comerciales estratégicas, aquí radica la procedencia y oportunidad del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica y Canadá. El Tratado establece entre los tres países, reglas claras y permanentes que regirán los intercambios comerciales y estimularán la inversión productiva, ello proporciona certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos a largo plazo.

2.5 MERCADO COMUN DEL CONO SUR (MERCOSUR)

El 30 de julio de 1986 Argentina y Brasil firmaron el Programa de Integración y Cooperación Económica y el 29 de noviembre de 1988 firmaron el Tratado de Integración, Cooperación y desarrollo. Ambos instrumentos se complementaron y tuvieron como meta eliminar gradualmente, en un plazo de diez años, los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio entre los países.

Estos entendimientos bilaterales entre Argentina y Brasil no consideraban los intereses de otros países del Cono del Sur, como Paraguay, Uruguay y Chile. Ante gestiones de Uruguay, en agosto de 1990, se reunieron en Brasilia los representantes de estos países, en donde se acordó incorporar a Uruguay y Paraguay al proceso de integración, Chile decidió no participar, debido a su mayor grado de apertura y a la prioridad que en materia comercial tenía con otros países.

Posteriormente, el 6 de julio de 1990 los Presidentes de Argentina, Brasil y Uruguay suscribieron el Acta de Buenos Aires, mediante la que se establecía la formación de un mercado común entre ambas naciones a partir de diciembre de 1994. Finalmente, el 26 de marzo de 1991 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción para conformar el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

El tratado de Asunción tiene el propósito de constituir un mercado de los cuatro países, basado en la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; el establecimiento de un arancel externo y una política comercial común; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las legislaciones de los Estados partes con el fin de fortalecer el proceso de integración, así como una desgravación progresiva.

La formación del Mercado Común se basara en tres pilares fundamentales:

- I. La libre circulación de bienes, servicios y factores de producción, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y las restricciones no arancelarias
- II. El establecimiento de un Arancel Externo Común y la adopción de una política comercial común con respecto a terceros, inclusive la aplicación de la Cláusula de la Nación más Favorecida con respecto al tratamiento dispensado a terceros países no miembros de la ALADI.
- III. La coordinación de políticas macroeconomicas y sectoriales (entre ellas la de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transporte y de telecomunicaciones), a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia.

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR

1. El Consejo del Mercado Común (CMC). Es el órgano superior al cual le incumbe la conducción política del proceso y está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los países miembros.
2. El Grupo Mercado Común (GMC). Es el órgano ejecutivo; esta integrado por cuatro miembros de cada país y se pronunciará mediante resoluciones de carácter obligatorio.
3. El Mercado Común cuenta actualmente con 10 subgrupos de trabajo; i) Comunicaciones, ii) Minería, iii) Reglamentos Técnicos, iv) Asuntos Financieros, v) Transporte e Infraestructura, vi) Medio Ambiente, vii) Industria, viii) Agricultura, ix) Energía y x) Asuntos Laborales, Empleo y Seguridad Social. Además cuenta con dos Reuniones Especializadas (Ciencia, tecnología y Turismo) y con cinco grupos Ad-Hoc (Servicios, Aspectos Institucionales, Mercosur-Aladi, Mercosur-OMC y Azúcar).
4. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM). Esta encargada de asistir al GMC; se integra por cuatro miembros de cada país, le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común y le corresponde atender las reclamaciones en esta materia presentadas por los países miembros, además es un foro para la solución de controversias.
5. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC). Es el órgano representativo de los Parlamentos nacionales y está integrada por cuatro parlamentarios de cada país.

6. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES). Es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales de las partes y esta integrado por cuatro representantes de cada país.
7. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM). Es el órgano de apoyo operativo, esta a cargo de un director que presta servicios a los demás órganos del Mercosur y tiene su sede en la ciudad de Montevideo.

EVOLUCION DEL MERCOSUR

- En diciembre de 1991 se llevó a cabo en Brasilia, Brasil, la I Cumbre Presidencial del Mercosur.
- En junio de 1992 se celebró en Leñas, Argentina, la II Cumbre.
- En diciembre de 1992 se llevó a cabo en Montevideo, Uruguay, la III Cumbre.
- En julio de 1993 se celebró en Asunción, Paraguay la IV Cumbre.
- En enero de 1994 se llevó a cabo en Colonia, Uruguay, la V.
- 5 de agosto de 1994 en Buenos Aires, Argentina, se llevó a cabo la VI Cumbre.
- 17 de diciembre de 1994 en Ouro Preto, Brasil se llevó a cabo la VII Cumbre en esta reunión se aprobaron los instrumentos básicos para la conformación de una unión aduanera: i) el arancel externo común con sus respectivas listas de excepciones, ii) el Régimen de Adecuación final a la unión aduanera, iii) el Régimen de origen, iv) Las Pautas básicas sobre la defensa de la competencia y v) el Código Aduanero del Mercosur.
- En agosto de 1995 se llevó a cabo en Asunción, Paraguay la VIII Cumbre del Mercosur.
- En diciembre de 1995 se celebró en Punta del Este, Uruguay, la IX Cumbre Presidencial del Mercosur.
- El 25 de junio de 1996 se llevó a cabo en San Luis, Argentina, la X Cumbre Presidencial del Mercosur.
- En noviembre de 1996 se llevó a cabo la XI Cumbre Presidencial del Mercosur.

INSTRUMENTOS BASICOS PARA LA CONFORMACION DE LA UNION ADUANERA

⇒ Arancel Externo Común. Cubre el 8% del universo arancelario y oscila entre 0% y 20%, con un valor medio ponderado de 11.3%. Las tarifas se escalonan según el grado de elaboración de los bienes; las materias primas son escasamente gravadas, los bienes de capital gravitan

alrededor del 14% y el 16% , los bienes de consumo duradero entre el 16% y el 18% y los vehículos automotores llegan hasta el 20%.

El 15% restante del universo arancelario corresponde a las listas de excepciones y comprende principalmente equipo industrial electrónico, bienes de informática y telecomunicaciones estas listas tiene gradualmente un arancel externo común, en el año 2001 para Argentina y Brasil y en el año 2006 para Paraguay y Uruguay.

- ⇒ Prácticas Desleales de Comercio por parte de terceros países. Los cuatro países del Mercosur continuarán aplicando sus respectivas legislaciones nacionales hasta que se aprueben los reglamentos comunes.

- ⇒ Reglas de Origen. Estas exigen por lo menos un 60% de componentes provenientes de la zona y 40% de componentes importados.

- ⇒ Solución de Controversias. Se aplicará el régimen adoptado en el Protocolo de Brasilia o "Sistema de Solución de Controversias" para dirimir las diferencias que surjan entre los países miembros sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento del Tratado, así como de las decisiones y resoluciones posteriores.

- ⇒ Salvaguardas. Hasta el año 2001 no podrán ser aplicadas a productos uruguayos destinados a los mercados argentinos y brasileños.

- ⇒ Otras medidas. Se aprobaron regimenes que liberan el tránsito de equipaje y de automóviles y que facilitan el transporte de carga en el territorio del Mercosur.

**COMERCIO MEXICO-MERCOSUR
(MILLONES DE DOLARES)**

CONCEPTO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 */
MERCOSUR							
Comercio Total	2,300.3	1,987.5	2,587.8	2,444.9	2,352.4	2,109.7	2,294.4
Exportaciones	681.1	1,211.4	1,544.2	1,293.5	1,018.6	723.9	575.4
Importaciones	1,619.2	776.1	1,043.6	1,151.4	1,333.8	1,385.8	1,719.0
Saldo	-938.1	435.3	500.6	142.1	-315.2	-661.9	-1,143.6
ARGENTINA							
Comercio Total	580.4	503.6	819.4	733.8	648.1	467.8	375.4
Exportaciones	247.7	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	179.3
Importaciones	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	196.1
Saldo	-85.0	122.2	220.2	261.4	120.9	44.4	-16.8
BRASIL							
Comercio Total	1,601.6	1,365.5	1,568.6	1,572.3	1,573.3	1,528.3	1,775.8
Exportaciones	376.1	800.2	878.6	703.0	535.5	399.4	317.8
Importaciones	1,225.5	565.3	690.0	869.3	1,037.8	1,128.9	1,458.0
Saldo	-849.4	234.9	188.6	-166.3	-502.3	-729.5	-1,140.2
PARAGUAY							
Comercio Total	15.4	24.3	48.4	34.6	16.4	11.5	6.0
Exportaciones	10.5	21.6	30.2	23.8	14.8	8.5	5.0
Importaciones	4.9	2.7	18.2	10.8	1.6	3.0	1.0
Saldo	5.6	18.9	12.0	13.0	13.2	5.5	4.0
URUGUAY							
Comercio Total	102.9	94.1	151.4	104.2	114.6	102.1	137.2
Exportaciones	46.8	76.7	115.6	69.1	83.8	59.9	73.3
Importaciones	56.1	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	63.9
Saldo	-9.3	59.3	79.8	34.0	53.0	17.7	9.4

*/ Periodo enero-agosto

FUENTE: SECOFI Con datos de Banco de México

El intercambio comercial entre la subregión del MERCOSUR y México ha mostrado una fuerte concentración en el año de 1995, continuando una tendencia de participación decreciente en el comercio intrarregional iniciada en 1993, los flujos entre los cuatro países del MERCOSUR, representaban el 10.4% del comercio regional en 1990. A partir de 1993 las exportaciones entre estas dos regiones pierden progresivamente participación siendo en 1995, con 5.3%, el año de menor importancia.

Mientras que para 1999 el comercio total fue de 2,109.7 millones de dólares con un déficit de 11.5% en comparación con el año anterior esto debido a que hubo un crecimiento de 4.0% en

las importaciones con respecto al año anterior, sin embargo para el periodo enero-agosto el comercio total ha sido de 2,294.4 millones de dólares siendo estas cifras preliminares de dicho año.

En cuanto a las relaciones de México con el Mercosur, México propuso la negociación de un acuerdo amplio que incluya inversiones, propiedad intelectual, compras de gobierno y servicios en las negociaciones en el que México ha manifestado lo siguiente:

- a) Concede mayor importancia a la relación con los países del Mercosur,
- b) Esta totalmente dispuesto a negociar bajo la fórmula de 4+1; es decir, un solo acuerdo entre México y los cuatro países del Mercosur, y
- c) Desea lograr un acuerdo amplio de comercio, el cual debe incluir un programa de desgravación arancelaria y previsiones sobre temas fundamentales como reglas de origen, restricciones no arancelarias, cláusulas de salvaguarda, prácticas desleales de comercio, solución de controversias y propiedad intelectual.

La red de relaciones preferenciales entre México y el MERCOSUR esta compuesta por dos Acuerdos Regionales y 19 Acuerdos de Alcance Parcial; los Acuerdos de carácter Regional están constituidos por la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y los Acuerdos de alcance parcial conforman la integración formal y las relaciones comerciales de carácter bilateral en este tipo de acuerdos se identifican 19 acuerdos que se descomponen en dos acuerdos de Complementación Económica, 2 Acuerdos de Renegociación del "patrimonio histórico", 14 acuerdos comerciales y 1 acuerdo de amparo del artículo 14 del Tratado de Montevideo 80

El MERCOSUR muestra una situación inmediata en sus ventajas , con el resto del mundo, tiene un patrón parecido al del Grupo Andino y en la que México ha participado activamente para extender sus fronteras a todo el mundo y aprovechar dichas ventajas que ofrece cada uno de ellos.

CAPITULO III

LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

3.1 LA BRECHA COMERCIAL HACIA EL EXTERIOR

a) Modelo de Sustitución de Importaciones

Durante el período del gobierno del presidente Lázaro Cárdenas se caracterizó por la formulación de una política coherente de desarrollo, se empieza a tomar conciencia de que el intercambio mercantil con el exterior debe contribuir a incrementar la producción, a mejorar la distribución de ingresos, a incrementar el empleo a utilizar en forma racional los recursos del país y a fortalecer su independencia económica sin embargo, la forma como se pusieron en práctica y los resultados obtenidos han sido muy diversos y no siempre complementarios.

A partir de la Segunda Guerra Mundial se crearon condiciones para el fomento industrial en la medida en que las necesidades de reconversión hacia la producción bélica en los países desarrollados desatendían el abastecimiento de productos hacia las economías subdesarrolladas. El cierre de fronteras configuraba niveles de rentabilidad para avanzar en el proceso de industrialización por la vía de sustitución de importaciones en la que el Estado ocupa un papel protagónico como promotor de la industria, el que deberá sustituir mercancías al exterior para promover el crecimiento económico, ya que se disminuyen costos y se incrementa el empleo, teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, por ello se instrumentó entre 1940-82, un programa substitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior.

En México y en otros países "aptos" para llevar a cabo proyectos manufacturados se propició el inicio de operaciones industriales y, prácticamente sin competencia, empezaron a cubrir un mercado de enormes dimensiones. Por esos años dicho proceso se vio apoyado por la expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa que con la nueva Ley Orgánica de la Administración Pública, le daban al país una nueva fisonomía propicia para el desarrollo industrial.

Este proceso de sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco dentro de sus diferentes etapas que se considera que son:

1ª Sustitución de importaciones de productos de consumo (1940-1958)

Se caracteriza esencialmente debido a que se protegió a la industria de bienes de consumo no duraderos (perecederos) y duraderos mediante una estricta política arancelaria; es decir, bienes como alimentos procesados, textiles y otros bienes de consumo final importados que pagaban altos aranceles, con el fin de elevar los precios para que el consumidor prefiriera así los elaborados en el país. Por otro lado, se liberó la importación de bienes intermedios y de capital, pero tuvo como resultado procesos inflacionarios, devaluación y endeudamiento interno

El gobierno estimó que los aranceles no fueron suficientes para frenar la importación de bienes clasificados de lujo y otros de consumo duradero, inclusive cuando los mismos se producían internamente ya que la baja de la demanda de estos bienes a la alza de precios provocados por la protección arancelaria e inestabilidad se debían a la diferencia de calidad real o supuestamente superior.

2ª Sustitución de importaciones de bienes intermedios (1958-1970)

A esta etapa también se le conoce como de "desarrollo estabilizador". El propósito principal fue el de consolidar la sustitución de importaciones de insumos (bienes intermedios), logrando al mismo tiempo crecimiento con estabilidad de precios. Aquí se enfatiza el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares para la producción manufacturera, así como de insumos para la producción de un bien final. En esta etapa se busca ahorrar importaciones y sólo se adquieren del exterior productos con mayor tecnología (y valor agregado), pero incosteables para producir en el país además de que se busca disminuir la demanda y ampliar la oferta para lograr crecimiento y estabilidad de precios, mediante el aumento de la producción nacional.

La política comercial en esta etapa se caracterizó por los siguientes puntos:

- Se mantiene un tipo de cambio constante, lo que llevó al incremento de las importaciones, por lo que se crean instrumentos para regularlos: los permisos previos para la importación dicha política aisló al mercado interno de dicha competencia salvaguardándolo para los productores establecidos internamente.

- Se busca promover las exportaciones mediante estímulos fiscales, otorgamiento de créditos preferenciales y financiamiento para obtenerlos, capacitación industrial para eficientar la producción, campañas de producción, transporte y fletes, comunicaciones, acuerdos comerciales y mayor cantidad de representaciones en el exterior.

Asimismo al configurarse un crecimiento industrial muy vinculado al exterior, con bajos grados de articulación inter e intra sectoriales dentro del país, y con altos coeficientes importados, su expansión implicó mayores importaciones, lo cual redujo el efecto multiplicador de la inversión sobre la producción y el ingreso nacional lo que originó la capacidad productiva en ciertas ramas industriales (metalmecánica, química y petroquímica) ocasionando que las industrias encaminadas a sustituir importaciones requirieran adicionales productos para la importación. De ahí que la dinámica industrial, dada su interrelación tecnológica con los países desarrollados y con el tipo de productos que condujeron dicho dinamismo, es acompañada de altas tasas de crecimiento de importaciones, con el consecuente aumento del coeficiente de importaciones, evidenciando lo inagotable de dicho proceso de sustitución.

3ª Sustitución de importaciones de bienes de capital (1970-e iría hasta el 2000)

En esta etapa se destinaría a la fabricación de maquinaria pesada, equipo e instrumentos de precisión y de alta tecnología, es decir, la producción de bienes de capital. Nuestro país no llegó a la segunda etapa de sustitución de importaciones por lo que es un problema pasar a esta etapa por las siguientes limitaciones:

- Escasez de mercados para abordar la producción de una planta productora de maquinas para la industria.
- Falta de tecnología, capacitación y especialización.
- Problemas de financiamiento de grandes empresas ligadas a la inversión, al pago por el uso de patentes y marcas a la asesoría de técnicos extranjeros.

El esquema de sustitución de importaciones pretendía disminuir las presiones sobre el sector externo y alcanzar una dinámica más auto sustentada en el marco interno, pero se desatendió la producción interna de bienes de capital y de tecnología, e incluso del sector primario, por lo

que se vieron obligados a recurrir a importaciones, abriendo la brecha externa sin que la inversión tuviera efectos sobre el ingreso, el ahorro y el empleo.

Por otro lado, las industrias más dinámicas fueron las denominadas empresas transnacionales, quienes desde inicios del Programa Nacional de Sustitución de Importaciones aprovecharon las ventajas ofrecidas por el gobierno mexicano, tanto en materia de incentivos y exenciones fiscales, devolución de impuestos, reinversión de utilidades, financiamiento y de la infraestructura económica que otorgaba a la inversión extranjera todas las facilidades para producir las mismas mercancías que antes exportaban hacia México para producirlas estando establecidas en el país ya que al producir aquí estos bienes les resultaba más redituable por el bajo costo de la mano de obra y por las facilidades de exportar un pequeño monto hacia otras partes del mundo.

El proceso de sustitución de importaciones en México tuvo las siguientes resultados:

El modelo de sustitución de importaciones generó a su vez tendencias "antiexportadoras", lo que se manifestó en la menor participación de las exportaciones en el PIB¹³ pues los altos aranceles ocasionan el incremento en el costo de las importaciones por la producción de bienes sustitutivos de consumo, llevando a un incremento en el precio de dicho bien final, o que se destinaría a la exportación.

Si bien hubo estabilidad en algunos indicadores de la economía fue a costa del endeudamiento externo, que financia al déficit comercial, la promoción de inversión extranjera y a la falta de ahorro

¹³ BLANCO; Mendoza Herminio Las Negociaciones Comerciales de México con el mundo. Una visión de la Modernización de México Edit. Fondo de Cultura Económica México, 1994 pp.35

COMPOSICIÓN DEL PIB POR BIENES COMERCIALES Y NO COMERCIALES						
AÑO(S)	TOTAL	NO COMERCIALES	COMERCIALES	EXPORTABLES	IMPORTABLES	PETROLEO
1939	100	53.3	43.5	31.9	11.6	3.2
1940	100	53.6	43.3	31.7	11.6	3.1
1941-45	100	53.8	43.5	31.0	12.5	2.8
1946-50	100	54.2	42.9	30.1	12.8	2.9
1951-55	100	54.0	43.3	31.5	11.8	2.6
1956-60	100	56.7	41.4	29.8	11.6	2.9
1960-65	100	58.3	38.2	26.0	12.2	3.6

COMPOSICIÓN DEL PIB POR BIENES COMERCIALES Y NO COMERCIALES						
AÑO(S)	TOTAL	NO COMERCIALES	COMERCIALES	EXPORTABLES	IMPORTABLES	PETROLEO
1965-70	100	59.8	37.2	22.6	14.6	3.0
1970-75	100	60.8	36.7	20.8	15.9	2.6
1976	100	60.7	36.6	20.5	16.1	2.7
1977	100	59.0	37.6	22.0	15.6	3.4
1978	100	58.1	38.4	21.3	17.1	3.5
1979	100	53.2	37.4	20.1	17.4	4.4

FUENTE: "LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO" BLANCO, MENDOZA HERMINIO

Los créditos externos fueron posibles en la mayor parte al auge del petróleo a finales de los años setenta, con el fin de mantener la dinámica del crecimiento, lo que duro hasta 1981, en 1982 inevitablemente cayó el precio del petróleo y con ello, la mayor entrada de recursos lo que provoco una crisis de la economía ante la inviabilidad del aparato productivo interno, la balanza de cuenta corriente fue deficitaria así como los sectores de la economía:

- El sector primario.- El abandono de esta rama trajo como consecuencias contaminación y explotación irracional de recursos naturales, como el petróleo.
- El sector industrial.- Además de que la industria manufacturera se encontraba protegida frente al exterior al sector externo, la infraestructura carretera se encontraba en el abandono.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

- El sector de servicios.- Se intento atraer al extranjero por medio del turismo pero fracaso debido a la falta de infraestructura, ni se generó ni empleo ni mayores ventas de productos nacionales al contrario hubo una fuerte fuga de capitales durante este periodo.

Como se puede ver los problemas económicos del país ya eran de índole estructural, por otro lado la política comercial proteccionista lleo a conformar un mercado cerrado, que configuró bajos niveles de productividad y competitividad de la producción nacional, lo que impidió que tuviera presencia en el mercado mundial, esto se manifestó en los bajos niveles de exportación e importación lo que contribuyo a presionar más al sector externo y a frenar la actividad económica.

3.2 LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO

Antes de iniciar dicho apartado es conveniente dar el concepto de política comercial externa; Se entiende por el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios, visto de otra manera viene a ser un conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos de comercio exterior, en el punto de vista fiscal, viene a ser el monto de los impuestos que se aplican a la entrada o salida de mercancías y a los cuales se les denomina aranceles.¹⁴

Desde la formación de diversas naciones se ha desarrollado una fuerte polémica sobre como deben los países instrumentar sus relaciones comerciales con el resto del mundo. En el caso de México ha registrado dos fases fundamentales de política comercial la primera se refiere al período 1940-82 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista (que fue el modelo de sustitución de importaciones), en el cual su objetivo básico se encuadra en la búsqueda de una fuerte participación estatal para regular las actividades económicas destacando el conjunto de medidas al control de los procesos de intercambio de bienes y servicios entre una nación y el resto del mundo es decir, la instrumentación de políticas económicas que favorezcan el desarrollo de exportaciones e inhiba el crecimiento de importaciones antes ya mencionado.

Y la segunda de 1983 hasta la fecha se ha caracterizado hacia el librecambismo a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior en la que plantea la no-intervención del estado en la economía. Ante los problemas económicos de 1982, México instrumento un proceso de reestructuración donde las estrategias fueron el saneamiento de las finanzas públicas, el proceso de privatización de las empresas públicas, o bien su liquidación, la apertura al exterior, la liberalización y desregulación de la economía, incluyendo la promoción de la inversión extranjera directa, e incluso en cartera.

¹⁴ ORTIZ, Wadgyman Arturo Introducción al comercio exterior de México Edit: Nuestro tiempo 5ª edición México, D.F. 1996 pp. 139

En el período presidencial de 1982-1988, la política comercial se planteó desde su inicio una estrategia de modificaciones cualitativas en el ámbito del comercio internacional que generaban un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior más articulado al interior y más competitivo en el extranjero. Se contempló avanzar hacia un desarrollo integral del sector industrial, estrechamente vinculado con el comercio exterior para lo cual se considero necesario el fortalecimiento de los sectores endógeno y exportador mediante la sustitución selectiva de las importaciones. Por otro lado, la política comercial consideró como aspectos centrales; la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones, el impulso a las franjas fronterizas y zonas de libre comercio así como las negociaciones comerciales internacionales.

Así desde finales de 1982, el gobierno mexicano se alineó firmemente al consenso de Washington, aplicando "uno de los programas de reforma económica catalogado entre los más importantes y los más radicales que se han implementado", se trataría de aplicar una nueva política económica que permitiría regresar al sendero del equilibrio fundamental.

Así en la presente gestión y ante la situación de crisis que vivía el país el Presidente de la República propuso a la nación una estrategia de desarrollo apoyada en dos ejes básicos; la reordenación económica y el cambio estructural, el primero orientado a superar los problemas de la coyuntura, el segundo, a la transformación de las bases estructurales de crecimiento, por lo que el gobierno aplico un programa, el día 30 de mayo de 1983, el Presidente Miguel de la Madrid Hurtado dio a conocer el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, dicho plan responde a la voluntad política de enfrentar los retos actuales del desarrollo del país con decisión. El documento esta integrado por tres partes en las que se agrupan diez capítulos. La primera parte reúne los principios básicos del Estado Mexicano, presenta un diagnostico de la situación nacional e internacional en que surge el Plan enumera y precisa tanto el propósito nacional como los objetivos de desarrollo a corto y mediano plazo y presenta la estrategia para 1983-1988.

La segunda parte del Plan se refiere a la política económica general, la política social, las políticas sectoriales y la política regional. En la ultima parte del Plan se establecen las modalidades de la participación de la sociedad en la ejecución del Plan, tanto lo que se refiere al gobierno federal, las empresas y organismos del estado.

La estrategia económica y social del Plan tenía dos líneas básicas; la primera se planteaba como objetivo la reordenación económica hasta el año de 1984 y la segunda de 1985-1988.

En el sector industrial la estrategia del campo se ha orientado al patrón de la industrialización y del comercio exterior los objetivos; mejorar el equilibrio de la balanza comercial, captar divisas suficientes para financiar el desarrollo y garantizar la producción de bienes básicos e insumos estratégicos para satisfacer el mercado interno. El cambio estructural de la industria se conduce conforme a cuatro cursos de acción estratégica;

1. Reconvención de las ramas tradicionales.
2. Articulación de las cadenas productivas.
3. Fomento al crecimiento estable en las ramas modernas.
4. Impulso a la creación de industrias de tecnología de punta.

Por lo que el gobierno crea el Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior (PRONAFICE), en agosto de 1984 en la que plantea la eliminación de los subsidios de las exportaciones pero, no así a las importaciones, la sustitución de permisos previos por aranceles; los subsidios sólo a las importaciones y la cancelación de los CEDIS a las exportaciones y ajustes de los créditos preferenciales a las mismas son algunos puntos del PRONAFICE.

Su objetivo principal del PRONAFICE es lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior mediante:

- El fomento tecnológico de la planta productiva.
- La racionalización gradual programada de la protección, el uso racional de las divisas.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.
- El impulso a los proyectos de infraestructura que benefician el proceso de exportación.
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

Por otra parte en abril de 1985 se da el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas él (PROFIEIX), los objetivos y metas de dicho programa difieren poco con respecto a

planes anteriores de fomento de las exportaciones, en si se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría del exportador con el apoyo de instituciones como el IMCE, BANCOMEXT, FOMEX Y SECOFI, además tiene el objeto principal de hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos y permita articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, dentro de la cual se contempla;

- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles.
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramientas.
- La expedición de certificados de devolución de impuestos (CEDIS).
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.

Sin embargo, las consecuencias de estos mecanismos para lograr mayor competitividad, sólo han subsistido en el mercado las grandes corporaciones transnacionales, así como las industrias y comercios nacionales que por su situación monopólico están en condiciones de soportar competencia desleal, interna y externa, así como de cumplir con las condiciones que se le imponían en los programas descritos.

Por lo que la estrategia industrial y de comercio exterior se orientó para tal fin, al cambio estructural mediante medidas de carácter general y programas sectoriales como ya hemos visto anteriormente, pero en el ámbito general se han puesto en marcha acciones muy diversas en las cuales destacan:

- a) La racionalización de la protección.
- b) El programa de fomento integral a las exportaciones.
- c) La política de estímulo fiscal y financiero al empleo, la inversión en actividades prioritarias y la descentralización industrial.
- d) La sustitución de una política defensiva en materia de inversión extranjera por una de promoción selectiva.

- e) El impulso a la incorporación de tecnología moderna y al desarrollo tecnológico propio.
- f) Un nuevo esquema de negociación e inserción en contexto internacional, fincado tanto en acciones bilaterales, como regionales y multilaterales, destacando la incorporación de México al GATT.

La liberalización y la apertura de la economía se considero esencial para eliminar el sesgo antiexportador, ya que facilitaría la libre entrada de productos importados para propiciar un proceso de competencia interna que obligara a los productos a modernizarse para tener condiciones para exportar, esta política debía permitir el acceso de insumos productivos importados para reducir costos y obtener calidad a fin de que los productos nacionales de exportación tuvieran niveles de competitividad requeridos por el mercado mundial.

En estas condiciones desde mediados de los ochenta, la política del gobierno fue la de modificar los reglamentos que, según la óptica neoliberal, representaban un obstáculo para la actividad económica. Así ciertos reglamentos fueron eliminados y otros simplificados o aclarados. Además de la desregulación de las actividades de exportación, otras importantes reformas en los reglamentos fueron aplicadas en el campo de la tecnología, patente y marcas, en el sector de comunicaciones y transportes, en la industria automotriz, en el campo de las telecomunicaciones, en las actividades de acuicultura y pesca, en la industria textil, en la industria petroquímica y en la industria eléctrica.

Los resultados en algunos casos fueron favorables pero en otros no en el caso de la apertura comercial se esperaba que la competencia de los productos importados obligara a la industria local a una mayor productividad, a poner mas atención a la calidad y a favorecer la introducción de bienes de capital modernos, la competencia del exterior sería también un Elemento fundamental para reducir el nivel de los precios domésticos pero los resultados no fueron los mismos, los exportadores estaban obligados a vender a instituciones de crédito del país, al tipo de cambio controlado, las divisas correspondientes al valor de esas exportaciones (operativo de venta de divisas a la Banca Nacional), sin embargo, muchos exportadores prefirieron abrir cuentas en dólares en bancos extranjeros y por ello, las exportaciones, no llegan completamente al país por lo que dicha estrategia sería medido a través de la balanza comercial, si la estrategia exportadora se lograra exitosa, se lograra un superávit comercial; si no, lo déficit comerciales resultantes deberán ser cubiertos con inversión extranjera directa o

con inversión de portafolios. Pero entre 1983 y 1985 así como en 1987, se pudieron constatar excedentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos, resultado de una política económica particularmente recesivo que golpeo fuertemente el monto de las importaciones, sin embargo a partir de 1988 los tradicionales déficit reaparecieron; La situación se volvió particularmente grave a partir de 1992 con déficit que comenzaron a superar los 20 millones de dólares, esta situación llego a un límite en 1994 con un déficit de 28,800 mmd que representa 7.8% del PIB.

En materia de inversión a partir de 1984 el gobierno decidió liberalizar el Código de la Inversión Extranjera al darle una interpretación liberal a la Ley para 1989 gracias a nuevas directrices publicadas, los procedimientos fueron liberalizados de nuevo y el carácter automático de las autorizaciones se acentuó, nuevos sectores de la economía fueron abiertos a las inversiones extranjeras particularmente los bancos comerciales (hasta 30%), las compañías de seguros (hasta 49%) y algunas actividades petroquímicas, además todas las restricciones que impedían el otorgamiento de licencias en materia tecnológica fueron eliminadas, se mantuvieron sin embargo, importantes limitaciones en algunas actividades, pero la respuesta de los inversionistas comenzó a fluir en el país de manera importante, en 1984, para 1989, la inversión de este único año superó la inversión de toda la Década de los años 70as, en efecto en 1980 68.99% de las inversiones provenían de Estados Unidos pero para 1995 disminuyo la inversión a sólo 59.1% inversiones que no solo se trata de las inversiones de portafolio de acciones, sino también de los depósitos remunerados de los no residentes en los bancos locales, así como la adquisición de títulos públicos en moneda local por los no residentes. (Cuadro III)

La economía mexicana se volvió demasiado dependiente de esta masa de capital volátil para financiar su desequilibrio estructural en las cuentas externas, pero estos capitales son especulativos y volátiles por lo que no pueden representar una fuente de financiamiento estable ya que se tratan de capitales "golondrina" que dependen tanto de la evolución de los mercados emergentes y de la credibilidad del tipo de cambio.

Por otro lado la liberalización financiera buscaba sustituir un sistema basado en la combinación de restricciones cuantitativas al crédito y tasas de interés reguladas, en el cual la política monetaria se lleve a cabo principalmente a través de operaciones de mercado abierto y en el cual se permitan a las tasas de interés responda de manera rápida a los choques internos y externos pero no tomaron en cuenta que al liberalizarse los mercados el riesgo de una entrada

o salida de capitales especulativos de corto plazo es mucho más grande para los países subdesarrollados que para los países desarrollados, ya que por la inestabilidad misma, ofrecen mayores posibilidades de ganancia excepcionales además de que su política monetaria es débil. De ahí los resultados que tuvo México los ingresos fiscales totales como porcentaje del PIB representaron 12% en 1991 en comparación con Estados Unidos que represento 14.1% en el impuesto sobre la renta de las personas físicas represento 2.1% del PIB en 1991 y el impuesto sobre la renta de las empresas como porcentaje del PIB represento 3.1%

Cuadro III

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN MEXICO PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN (MILLONES DE DOLARES)								
PAISES	1980		1985		1989		1995	
	MONTO	PORCENTAJE	MONTO	PORCENTAJE	MONTO	PORCENTAJE	MONTO	PORCENTAJE
ALEMANIA	676.7	7.99	1183.5	8.00	1,667.7	6.27	2,690.3	5.0
CANADÁ	126.9	1.50	229.9	1.55	360.9	1.35	1,338.0	2.5
ESPAÑA	203.0	2.39	384.0	2.59	681.2	2.56	1,001.2	1.8
EE.UU.	5,836.7	68.99	9959.0	67.36	16,771.7	63.08	31,970.7	59.1
FRANCIA	101.5	1.19	248.0	1.67	765.0	2.87	1,680.9	3.1
GRAN BRETAÑA	253.8	3.00	452.7	30.6	1,799.4	6.76	3,722.8	6.9
JAPON	499.1	5.90	895.4	6.05	1,334.8	5.02	2,403.3	4.4
SUECIA	126.9	1.50	235.9	1.59	336.6	1.26	386.1	0.7
SUIZA	473.7	5.59	790.1	5.34	1,198.9	4.50	1,881.2	3.5
OTROS	160.7	1.89	404.8	2.73	1,670.9	6.28	7,048.0	13.0
TOTAL	8,459.0	100.00	14,783.3	100.00	26,587.1	100.00	54,122.5	100.00

FUENTE: INEGI, México en síntesis, 1990 cuadro III.24, y SECOFI, Evolución de la inversión extranjera en México, febrero de 1995, cuadro 7.

En materia social el desempleo aumento de 38% a 50% en 1990 este aumento se debió a la debilidad del crecimiento económico en los años ochenta el desplazamiento importante del empleo industrial hacia los servicios y de las grandes empresas hacia las pequeñas, se estima que la mitad del aumento acumulado de la oferta de mano de obra durante este período se oriento hacia el sector informal, sector de estricta sobrevivencia, cuyo dinamismo refleja únicamente la voluntad de los excluidos de las actividades formales de no desaparecer.

Los gastos sociales como la salud se redujo a 23.3% en términos reales, los indicadores referentes al número de camas, médicos y enfermeras, por persona, entre los asegurados del IMSS y del ISSSTE mostraron un deterioro como resultado de la comprensión de los gastos públicos. En la educación se experimento una reducción de 29.6% lo que refleja sobre todo, la caída de los salarios reales de los trabajadores de la educación (el sueldo promedio de los maestros de primaria fue amputado 33% en términos reales) y la inversión en el sector educativo, la construcción de edificios escolares se frenó, se difirieron los gastos de mantenimiento y el número de escuelas comunitarias disminuyo a estas condiciones no se debe de extrañar que 6 millones de mexicanos de mas de 15 años sean analfabetos.

Así el modelo neoliberal se volvió incapaz de generar excedentes importantes, hasta que el déficit comercial comenzó a aumentar de manera vertiginosa, para 1994, dicho déficit superó los 23 mil millones de dólares, por lo que rebaso ampliamente los 4 mil millones de dólares de déficit, generados en 1981 bajo la gestión "populista" en efecto desde 1988 se ha observado un importante crecimiento en el déficit de cuenta corriente que persiste hasta 1994, tras una breve pausa en 1993, dicho déficit, de casi 29 mil millones de dólares.

De cualquier manera no es de justicia reconocer que durante el período neoliberal se pueden distinguir dos subperíodos, el primero el De la Madrid, se constata una tasa de inflación muy elevada (92.93% promedio anual), resultado de un ajuste ortodoxo muy severo, el segundo subperíodo el de salinas, la inflación se freno (la tasa promedio de crecimiento de los precios fue solo de 16.95%). Esto se logro gracias a la aplicación de una estrategia antiinflacionista heterodoxa y a la apertura de la economía acompañadas de una política cambiaria basada en una sobre valuación del peso.

3.3 LA ANEXION DE MEXICO AL GATT

La organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) convocó, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, al mismo tiempo decidido establecer un Comité Preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio que vendría a ser un organismo especializado de las Naciones Unidas, en agosto de 1947 en la conferencia realizada en La Habana, Cuba se forma el acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), que entra en vigor en enero de 1948, en la que constituye desde entonces el foro multilateral por excelencia para discutir las reglas que rigen el comercio mundial y para dirimir las controversias en tales intercambio que originen. El principal instrumento que se ha utilizado es la celebración de acuerdos específicos o por temas cuyos principios básicos han sido la reciprocidad y el otorgamiento de ventajas mutuas, la disminución sustancial de aranceles, la eliminación de diversas barreras no arancelarias y la erradicación de tratos discriminatorios en el comercio internacional.

RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DEL GATT

AÑO	LUGAR	TEMA	PAISES PARTICIPANTES
1947	GINEBRA	ARANCELES	23
1949	ANNECY	ARANCELES	13
1951	TORQUAY	ARANCELES	36
1958	GINEBRA	ARANCELES	28
1960-1961	GINEBRA "RONDA DILLON"	ARANCELES	25
1964-1967	GINEBRA "RONDA KENNEDY"	ARANCELES Y ANTIDUMPING	62

1973-1979	GINEBRA "RONDA DE TOKIO"	ARANCELES Y MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y ACUERDOS DEL MARCO JURIDICO	102
1986	GINEBRA "RONDA URUGUAY"	AGRICULTURA, TEXTILES, SALVAGUARDAS, SERVICIOS, PROPIEDAD INTELESTUAL, INVERSIONES Y REFORMAS INSTITUCIONALES	108

FUENTE: CUADRO SALVADO DEL ARTICULO "LA COBERTURA MUNDIAL DE LOS NOVENTAS Y LOS CAPITALISMOS EMERGENTES PUBLICADO POR EL SELA

En las primeras cinco rondas de negociaciones comerciales del GATT, los temas a discutir fueron los relativos a la disminución de las barreras arancelarias y como puede observarse, el procedimiento tuvo lugar con notable celeridad por lo que la duración de las rondas fue breve. A partir de la Ronda de Kennedy, sin embargo se percibe un retardo en las negociaciones del GATT, en parte porque los socios comerciales de Estados Unidos deseaban proteger sus economías restauradas, así como inducir en el comercio internacional por lo que en dicha Ronda uno de los temas a discutir el comercio en los productos agrícolas fueron reducidas en una tercera parte. En la Ronda de Tokio fue una de las más importantes debido a que se logro una reducción en las barreras arancelarias para los productos manufacturados; pudo codificar ciertas barreras no arancelarias y se fijaron criterios para aplicar leyes que beneficiaran a los países en desarrollo en el rubro de acceso a los mercados de las naciones industrializadas, dicha ronda tuvo una duración de 1973 a 1979, en tanto que la de Uruguay inicio en 1986 y culmino en 1994

El GATT tiene tres principios fundamentales que son los siguientes;

- Reciprocidad; cuando un país reduzca sus aranceles a los productos importados de otro país, deberá esperar una reducción correspondiente de este.

- No Discriminación; un país no puede otorgar a otro (o a un grupo de países) un tratado comercial preferencial sobre otras naciones miembros del Acuerdo. Este principio también se le conoce como la "Cláusula de la Nación Más Favorecida". Es decir cada integrante del GATT debe recibir las mismas preferencias que las otorgadas al país mas favorecido.
- Transparencia; los países deben reemplazar sus barreras no arancelarias, para después reducir estos de manera paulatina e inequívoca.

Funciona a través de sesiones anuales de las Partes Contratantes y existiendo además el Consejo de Representantes que esta integrado por todos los representantes y supervisa el trabajo de los distintos Comités Permanentes, grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las partes contratantes, además de que negocia la liberalización comercial y atiende diversos asuntos y controversias a través de Rondas de Negociación (la última fue la "Ronda de Uruguay" de 1986-1994).

El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados códigos de conducta, cuando es conveniente aceptarlos aun cuando no son de obligatoriedad y son;

- I. Sobre las adquisiciones gubernamentales. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sino que se abra al exterior.
- II. Derechos e impuestos compensatorios. Se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio.
- III. Valoración aduanal. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT.
- IV. Barreras administrativas al comercio. Se opone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.
- V. Licencias. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para importar licencias para importación y exportación.
- VI. Cláusula de la Nación mas Favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país.

En el caso de México desde la fundación del GATT rechazó participar en tal organismo al advertir que;

- a) El carácter restrictivo de la Carta (carta de la Habana 1948), toda vez que se refiere más a la supresión de restricciones al comercio internacional que a promover el desarrollo.
- b) No sé hacia distinción entre países deudores y acreedores.
- c) No existían mecanismos para suprimir los carteles y permitía subsidios a las exportaciones.
- d) No contenían medidas antidumping.
- e) No se consideraba la diferente situación entre los países en desarrollo y naciones desarrolladas.
- f) No reglamentaba los convenios intergubernamentales sobre productos básicos.

Para 1965 se agrega la parte IV del Acuerdo sobre medidas en favor de los países en desarrollo, en torno a privilegiar el comercio y el desarrollo de los países más atrasados mediante mecanismos especiales, pero México tampoco ingresa.

Las presiones para que México iniciara todo ese proceso de adhesión al GATT fueron iniciadas en 1979, mismas que se suspendieron por los daños que podría causar a la pequeña y mediana industria y por la coyuntura económica internacional prevaleciente (boom petrolero, bajas tasas de interés internacionales, liquidez crediticia, entre las más importantes).

Sin embargo los Estados Unidos no quitaron el dedo del renglón y en su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideraran como subsidios en el exterior, a partir de ese ordenamiento en México vino una avalancha de impuestos compensatorios a productos mexicanos, lo que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI generó que México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior consistiendo como se dijo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional.

Habiendo México liberalizado su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones, suscrito en el entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, resultaba superfluo el ingreso del país al GATT, pues en forma bilateral y merced a los acuerdos con el FMI, se había logrado plegar la política comercial de México a las leyes comerciales de los EUA. Por lo que se decreto en noviembre de 1985 que no habría ningún obstáculo para que

México ingresara al GATT y que el país se vería ampliamente beneficiado con la participación de dicho organismo.

Como parte del programa de apertura comercial y de reforma estructural y con el fin de conformar un sistema productivo eficiente y competitivo, el gobierno de México considero que debía contar con un marco multilateral de comercio para asegurar el acceso de productos mexicanos a los mercados externos.

En agosto de 1986, México se integró sin pena ni gloria como miembro 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de adhesión con los siguientes objetivos;

- a) Multilateralizar las relaciones comerciales.
- b) Crear normas estables para el comercio mundial.
- c) Liberalizar gradualmente el intercambio de mercancías.

En las negociaciones internacionales, al igual que se consideraban sectores estratégicos la agricultura, los energéticos y se protege a algunas ramas, principalmente dominadas por las transacciones como la automotriz y la farmacéutica protección que se eliminara en un plazo de ocho años.

El GATT que hoy en día se le conoce como Organización Mundial de Comercio (OMC) tiene gran importancia en la perspectiva de obtener beneficios relacionados con la reciprocidad en la apertura comercial llevada desde 1985, al eliminarse trabas arancelarias y no arancelarias e instituirse un nuevo marco legal que regule las transacciones comerciales bajo un esquema acordado por más de 100 países y no por decisiones unilaterales de un país.

MIEMBROS ORIGINARIOS DE LA OMC (Nov. 2000)

Albania	Dinamarca	Islandia	Nueva Zelanda	Tanzania
Alemania	Djibouti	Islas Salomon	Omán	Togo
Angola	Dominica	Israel	Países Bajos	Trinidad y Tobago
Antigua y Barbuda	Ecuador	Italia	Pakistán	Túnez
Argentina	Egipto	Jamaica	Panamá	Turquía
Austria	El Salvador	Japón	Papua Nueva Guinea	Uganda
Bahrein	Emiratos Árabes Unidos	Jordania	Paraguay	Uruguay
Bangladesh	Eslovenia	Kenya	Perú	Venezuela
Barbados	España	Kuwait	Polonia	
Bélgica	Estados Unidos	Liechtenstein	Portugal	
Belice	Estonia	Lesotho	Qatar	
Benin	Filipinas	Letonia	Reino Unido	
Bolivia	Fiji	Luxemburgo	República Centroafricana	
Botswana	Francia	Madagascar	República Checa	
Brasil	Finlandia	Macao, China	República Democrática del Congo	
Brunei Darassalam	Gambia	Malasia	República Dominicana	
Bulgaria	Gabón	Malawi	República Eslovaca	
Burkina Faso	Georgia	Maldivas	Rumania República Kirguisa	
Burundi	Granada	Mali	Rwanda	
Camerún	Ghana	Malta	Saint Kitts y Nevis	
Canadá	Guatemala	Marruecos	Santa Lucía	
Chad	Gracia	Mauretania	San Vicente y las Granadinas	
Chile	Guinea Bissau	Maucio	Senegal	
Chipre	Guinea	México	Sierra Leona	
Colombia	Guyana	Mongolia	Singapur	
Comunidades Europeas	Haití	Mozambique	Si Lanka	
Congo	Honduras	Myanmar	Sudáfrica	
Corea, República de	Hong Kong, China	Namibia	Suecia	
Costa Rica	Hungría	Nicaragua	Suiza	
Coté d'Ivoire	India	Nigeria	Suriname	
Croacia	Indonesia	Niger	Swazilandia	
Cuba	Irlanda	Noruega	Tailandia	

FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores

Así la OMC ha sido desde el punto de vista institucional, la Organización Mundial de Comercio (antes el GATT), en el cual ha sido uno de los motores fundamentales en el impulso de la globalización. Fundamentales de las diferentes rondas de negociación que se han traducido no sólo en esfuerzos concertados de liberalización multilateral, sino también en un marco de

disciplinas que dan seguridad y certidumbre a los flujos de comercio internacional. En el seno de la OMC se suprimió la figura de las rondas y en su lugar tendrán lugar las conferencias ministeriales cada dos años.

GOBIERNOS CON LA CONDICION DE OBSERVAR

Andorra	Bhutan	Kazajstan	Samoa	Uzbekistan
Arabia Saudita	Bosnia y Herzegovina	Líbano	Santa Sede	Yanuató
Argelia	Camboya	Lituania	Seychelles	Viet Nam
Armenia	China	Moldava	Sudán	Yemen
Azerbaiyán	Cabo Verde	Nepal	Taipei Chino	
Bahamas	Ethiopia	Rep. Dem. Popular Lao	Tonga	
Belarus	Ex República Yugoslava de Macedonia	Rusia Federación de	Ucrania	

FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores

ORGANIZACIONES CON LA CONDICION DE OBSERVAR EN EL CONSEJO GENERAL

<p>Naciones Unidas (UN)</p> <p>Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y Desarrollo (UNTAD)</p> <p>Fondo Monetario Internacional (FMI)</p> <p>Banco Mundial</p> <p>Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)</p> <p>Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)</p> <p>Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)</p>

FUENTE: Secretaría de Relaciones Exteriores

Los objetivos de la OMC están enumerados de manera muy genérica y un tanto confusa en el preámbulo el cual está copiado en buena parte del preámbulo del GATT de 1947, el objetivo fundamental parece ser el de contribuir a "elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerado y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios". Un segundo objetivo sería realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos

adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico, el tercer objetivo tiene un carácter instrumental respecto a los tres anteriores, consiste en desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, los resultados de esfuerzo anteriores de liberalización comerciales y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay.

Los anteriores objetivos se lograrán "mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales".

Con el establecimiento de la OMC se fortalece el orden comercial internacional y se adoptara un mecanismo de solución de controversias administrado por el Órgano de Solución de Diferencias, el cual reduce las posibilidades de incumplimiento de las disciplinas acordadas. Este nuevo mecanismo elimina la posibilidad de que los países afectados por una resolución en su contra bloqueen su adopción, como aconteció en los casos del atún y del cemento presentados por México; crea el Órgano Permanente de Apelación, cuya función consistirá en revisar con imparcialidad las decisiones de los paneles; marcados y lineamientos para una estricta vigilancia de la aplicación de las resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias, y establece principios y procedimientos para la aplicación de sanciones en caso de que no se apliquen las recomendaciones y resoluciones de los paneles.

La actividad de México en la OMC se ha orientado a aplicar los compromisos resultantes de la Ronda Uruguay. Para ello, nuestro país da cumplimiento a las obligaciones de notificación conforme a los acuerdos de la OMC y examina, entre otros asuntos, las iniciativas presentadas por otros países en aspectos como reducciones arancelarias y de subsidios agrícolas internos y a la exportación.

3.4 LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA ECONOMÍA DE MÉXICO

A principios de los años ochenta, la economía mexicana dependía en forma creciente de la disponibilidad de recursos externos para financiar las presiones que la dinámica económica del país generaba sobre el sector externo, dichos recursos permitían incrementar la capacidad de importaciones y por lo tanto el crecimiento de la economía, mas allá las posibilidades internas reales. En esto destaca el gran crecimiento del endeudamiento externo que de 1970 hasta 1982 de 6 mil millones de dólares paso a 80 mil millones. En 1982 cuando se deterioraron los términos de intercambio (caída drástica del petróleo), se incrementó la tasa de interés internacional y se suspendieron los créditos externos del país, se manifestó una severa crisis fiscal y de balanza de pagos, debido también a la falta de pagos y a la respuesta productiva y financiera interna frente a dicha situación.

El freno de créditos externos impedía mantener el déficit público, así como el déficit del sector externo, por otro lado las finanzas públicas, el freno de créditos externos planteaban al gobierno la disyuntiva; o financiaba sus gastos e inversiones mediante mecanismos compensatorios que recayesen en los acreedores, o procedía a la disminución drástica de sus gastos e inversiones para realizar su ajuste fiscal.

Por lo que la política económica que se ha instrumentado desde fines de 1982 y que se ha profundizado por el gobierno de Salinas-. En 1987 se procedió a abrir en forma generalizada la economía y a fines de este año se instrumentó una política antiinflacionario sustentada en la estabilidad nominal del tipo de cambio, la economía mexicana sé bario a la competencia externa para impulsar el proceso de modernización del aparato productivo, encarar dicho proceso y alcanzar una inserción eficiente en el contexto mundial pero la apertura comercial se da sin tomar en cuenta que la industria del país jamás desarrolló tecnología, ni bienes de capital, en la magnitud suficiente para caracterizarse como país competitivo.

Como ya lo señalamos, la estrategia de liberalización emprendida por los neoliberales comprendió una reducción drástica de los subsidios gubernamentales y el gasto para fines sociales, los programas de salud y educación fueron especialmente golpeados, así el gasto

social del gobierno federal, en materia de educación, salud y desarrollo regional, paso de 9.1% del PIB en 1982 a 6.1% en 1988. Los neoliberales han estado consientes de los riesgos políticos de este proceso, por lo que a principios de la administración de Salinas, crearon el PRONASOL, este programa formo parte del nuevo enfoque del gasto social para enfrentar la pobreza extrema e integrar a los pobres al proceso de estabilidad económica y recuperación.

El PRONASOL puso énfasis, mas bien en programas específicos que en subsidios generalizados y costosos, busco expandir y fortalecer los programas existentes en materia de educación, salud y nutrición, así como los relacionados con el agua, alcantarillado, pavimentación de calles, construcción y rehabilitación de caminos. El programa estaba descentralizado, pero el gobierno actuaba en estrecho contacto con las comunidades individuales que juegan el papel principal en la toma de decisiones y contribuyen a la ejecución de los proyectos al proveer mano de obra y materiales.

Sin embargo la pequeñez del programa en relación con el PIB, su dispersión geográfica y la selectividad constituyen una serie de limitantes para alcanzar sus objetivos, las inversiones hechas a PRONASOL fueron inversiones cuidadosamente seleccionadas en función de las exigencias electorales del Partido Revolucionario Institucional (PRI),cuya popularidad se desplomo a su más bajo nivel en 1988, bajo estas condiciones hay que considerar que PRONASOL fue un simple instrumento populista y electoralista al servicio del PRI para mantener el apoyo político y social.

La política cambiaria antiinflacionario se instrumento conjuntamente con la apertura externa generalizada de la economía, acompañada de una reducción de aranceles que facilitan la entrada de importaciones y contribuyeran a reducir la inflación pero sus efectos han sido diversos en la apertura comercial:

EFFECTOS SOBRE LA PLANTA PRODUCTIVA NACIONAL

La apertura externa, los bajos aranceles y el tipo de cambio sobrevaluado, desprotegen a la planta productiva nacional frente a las importaciones colocándola en una situación de desventaja competitiva frente a éstas, repercutiendo en la dinámica manufacturera y el proceso

de industrialización, por la incapacidad de éstos para hacer frente a las importaciones abaratas.

El proceso competitivo generado entre la producción nacional y las importaciones, es desfavorable para el margen de ganancia de las empresas nacionales debido a eso se da el cierre de empresas(destrucción de la capacidad productiva), ocasionando por la baja capacidad competitiva e incosteable para hacer frente a las importaciones.

Así en el marco de mayor competencia generado por la apertura, las distorsiones derivadas de un marco legal inadecuado se hicieron más gravosas para el sector productivo. Tal es el caso, por ejemplo, de diversas cadenas agroindustriales, que presentan una desintegración estructural y una baja capitalización en las actividades primarias. Esta situación, resultado del régimen de propiedad de la tierra imperante hasta 1992, hizo a las agroindustrias particularmente vulnerables ante la apertura. Destaca especialmente el sector forestal, donde la falta de integración de la actividad forestal primaria con las industrias usuarias contrasta agudamente con la eficiente y amplia integración observada en otros países. La ineficiencia resultante en la cadena productiva nacional propició un considerable aumento de las importaciones de bienes que emplean insumos forestales, incluyendo desde muebles hasta papel y sus derivados.

No se incrementa la productividad para encarar el proceso de competencia desleal que origina el tipo de cambio sobrevaluado, al no fortalecer la manufactura, la entrada de capitales termina retroalimentando el crecimiento de importaciones y las presiones negativas sobre la planta productiva y el sector externo, las importaciones de mercancías pasaron de 12,223 millones de dólares en 1987 a 48,193 mmd en 1992, es decir se multiplicaron 3.9 veces en el lapso de 5 años.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCIAS DE 1987-1992

	1987	1992	Crecimiento prom-anual 1987-1992
EXPORTACIONES	20 656.6	27 530.8	5.9
IMPORTACIONES	12,222.9	48,138.4	31.5

FUENTE: Elaborado con base en los datos de Indicadores Económicos del Banco de México

La distorsión de precios relativos que originaron la política cambiaria, y la apertura externa, cambió los patrones de consumo en favor de los productos importados y actuó en detrimento de la producción nacional, y el sector externo y en consecuencia se han descapitalizado los sectores, ramas y empresas menos productivos y con menor capacidad de respuesta a esa situación ya que van acompañadas por elevadas tasas de interés activas, que encarecen el costo del capital y dificultan mas el crecimiento de la inversión.

EFFECTOS SOBRE EL SECTOR EXTERNO

Como es bien sabido en el modelo neoliberal, la apertura externa constituye uno de los rasgos esenciales, en efecto se esperaba que las exportaciones se volvieran el motor principal de crecimiento y superara ampliamente las importaciones pero para los neoliberales el modelo sale muy mal librado ya que el gran crecimiento de importaciones y los mayores coeficientes de importación, al no ir acompañados de una fuerte generación de divisas, ocasionan que la entrada de capitales sólo configuren bajas tasas de crecimiento, y que comprometan las condiciones de estabilidad y crecimiento.

El modelo neoliberal se volvió incapaz de generar excedentes importantes, hasta que el déficit comercial comenzó a aumentar de manera vertiginosa, que para 1994 dicho déficit superó los 23 mil millones de dólares por lo que rebaso ampliamente los 45 mil millones de dólares de déficit, generados en 1981 bajo la gestión "populista".

MAYOR PRIVATIZACION Y EXTRANJERIZACION DE LA ECONOMIA

Asimismo las presiones que la apertura externa y el tipo de cambio ejercen sobre el sector externo, han disminuido los márgenes de maniobra de la política fiscal y crediticia. Se restringió mas el gasto público y crédito, para evitar presiones sobre precios y sobre el sector externo, restricción que afectó el crecimiento económico, no obstante la gran entrada de capitales.

Se procedió a la liberalización de la economía y se instrumentó una política cambiaria antiinflacionaria, en un contexto de insuficiente capacidad productiva, y de ausencia de condiciones financieras que impulsaran el proceso de modernización, por lo que llegó a crecientes déficit comerciales. Por lo que se da un desmantelamiento de empresas públicas

cuyo objetivo oficial era aumentar la eficiencia económica y reforzar las finanzas públicas, para hacerlo procedieron al cierre de empresas no rentables, así como a fusiones y a privatizaciones.

El programa de privatizaciones se desarrollo en tres etapas; entre 1983 y 1985, las empresas no viables, sobre todo empresas pequeñas, fueron liquidadas o fusionadas; de 1986 a 1988, el acento se puso en la venta de pequeñas y medianas empresas y a partir de 1988 "gracias a la experiencia adquirida en materia de privatización", las grandes empresas fueron privatizadas, tal es el caso de la mayoría de las empresas industriales y mineras, las dos grandes compañías aéreas de capital público (Mexicana de Aviación y Aeroméxico), la sociedad telefónica Telmex y los bancos comerciales y en los últimos años, el Estado se retiró de la televisión (Imevisión), de los seguros y vendió Miconsa, el segundo productor de harina de maíz del país.

La secuencia de la privatización adoptada, que consistía en pasar de las empresas menos importantes a las empresas más importantes, no fue casual, el gobierno no quería vender las más grandes y más rentables empresas públicas, sin antes sanearlas y adaptar un marco regulador para volverlas más atractivas para los compradores, así vemos que el sector público jugo no sólo el papel de salvador de empresas públicas en dificultad sino también el de "medico" encargado de sanear la situación de las empresas, antes de venderlas.

Lo anterior nos lleva a concluir que, independientemente de que en algunos casos se justificará la decisión de desincorporar, en muchos otros se actuó bajo la presión de los organismos internacionales y siguiendo consideraciones de tipo ideológico tendientes a someter las actividades públicas a la norma de la rentabilidad a corto plazo.

LA POLITICA CAMBIARIA ANTIINFLACIONARIA LLEVA A DISMINUIR SALARIOS REALES

El tipo de cambio que ha predominado en la política de los pactos, no sólo afecta la balanza comercial, la producción y el empleo, sino que también a los salarios reales, se mantiene la disminución de los salarios mínimos reales, así como el otorgamiento de reajustes salariales muy por debajo del incremento de su productividad, debido a la baja posición competitiva en la que la política cambiaria coloca a la producción nacional frente a importaciones y el mercado internacional.

El gobierno aplicó un programa de extrema austeridad que afectó los gastos de salud, de educación y de subsidios;

- Gastos de salud; los gastos en materia de salud disminuyeron en términos reales, los trabajadores del sector salud vieron sus salarios reales bajar y los recursos asignados a los organismos de seguridad social se redujeron, muchos indicadores muestran, ahora que las normas de salud se deterioraron como resultado de la comprensión real de los gastos públicos lo que ocasiono la multiplicación de casos de malnutrición entre los bebés y muertes por deficiencias malnutricionales.
- Gastos de educación; entre 1982 y 1987 el salario promedio de los maestros fue amputado en más de 33% en términos reales, "el esfuerzo de saneamiento presupuestal" llevo a frenar la construcción de los edificios escolares y a diferir los gastos de mantenimiento.
- Subsidios; a este respecto, su estrategia evoluciono hacia acciones mas enmarcadas, en el caso de la alimentación, el gobierno pasó de subsidios a los precios de los productos de primera necesidad, que benefician a toda la población, a subsidios dirigidos hacia los más pobres (con bonos).

Como es de esperarse la política aplicada desde el sexenio de Miguel de la Madrid afectó a la mayoría de la población mexicana, según las cifras del INEGI referentes a los ingresos de las familias, los cuatro primeros deshilen de la población, correspondientes a los más pobres vieron su situación relativa deteriorarse al pasar de 14.4% del ingreso en 1984 a 12.7% en 1992, las clases medias también vieron menoscabar su situación relativa al pasar de 24% del ingreso en 1984 a 21.7% en 1992. Esta disminución de los salarios reales repercutió, obviamente en el porcentaje del PIB que percibieron los asalariados que paso de 36% en 1980 a 2.7% en 1990. Por lo que se llega a la pequeña conclusión de que "La apertura por si sola, no garantiza la inserción efectiva en la economía mundial". Debe acompañarse, en primer lugar, de una política macroeconómica estable, clara y congruente que permita a los agentes productivos planear las inversiones, programar la producción y tener una idea acertada del comportamiento de las principales variables de la economía además que permita un tipo de cambio competitivo y/o de crecientes niveles de productividad, para proteger a la planta productiva nacional frente a importaciones, y a la vez genere crecimiento de exportaciones para asegurar un equilibrio en la balanza de pagos.

En segundo lugar tiene que buscarse una mayor eficiencia macroeconómica que propicie la competitividad internacional de las empresas. La revisión del marco regulatorio de la actividad económica debe suprimir todas aquellas trabas que, sin justificación alguna se ha constituido en obstáculos al quehacer económico que minan la competitividad y frenan el desarrollo.¹⁵

¹⁵ GUILLEN, Romo Héctor La contrarrevolución neoliberal Edit: ERA pag. 103

3.5 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR 1995-2000

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo se propone cinco objetivos fundamentales:

- I. Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y con responsabilidad primera del Estado Mexicano
- II. Consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de los conflictos
- III. Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política, pacífica y una intensa participación ciudadana
- IV. Avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país las oportunidades de superación individual y comunitaria, bajo los principios de equidad y justicia
- V. Promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos

Las estrategias propuestas comprenden crear, a través de la adecuación normativa correspondiente, las condiciones legales, institucionales y administrativas para asegurar a toda persona la protección efectiva de sus derechos, la aplicación oportuna e imparcial de la Ley de acceso a la justicia. Asimismo se propone la revisión sistemática de las normas procesales, el establecimiento de mecanismos más expeditos para la resolución de conflictos a través de la justicia de paz, y el mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo que fortalezca la independencia y calidad profesional de los miembros del poder judicial.

De conformidad con la estrategia del Plan, la política social deberá enfocarse prioritariamente a la erradicación de la pobreza, privilegiando la atención a grupos, comunidades y zonas geográficas que padecen las más graves desventajas económicas y sociales, además de que uno de sus objetivos esenciales es de superar la actual crisis financiera y habiendo consolidado la recuperación se alcanza tasas sostenibles de crecimiento económico superiores al 5% anual

El crecimiento económico es indispensable para que la población tenga un empleo bien remunerado, niveles de bienestar bien crecientes y, por ende, se promueva el apego a la legalidad del comportamiento social y se sienten bases de justicia distributiva que fortalezcan un desarrollo político armónico y democrático. El aumento significativo del ingreso nacional dará los recursos para una política social y ambiciosa; proveerá los medios que se requieren para construir un mejor sistema de procuración e impartición de justicia; propiciará una situación social menos productiva a la delincuencia.

El nivel de inversión depende de los recursos disponibles para su financiamiento, que proviene del ahorro interno y externo, para que haya inversión, indispensable para el crecimiento económico, hace falta el ahorro interno, preferiblemente complementado por el ahorro externo.

Según el Plan para generar los empleos bien remunerados que la población requiere, la economía del país debe crecer a tasas muy elevadas e inducir una forma de crecimiento que favorezca la absorción de mano de obra.

El Plan propone una estrategia de crecimiento que evite la recurrencia de crisis que han ocasionado retrocesos en términos de estabilidad, empleo y bienestar social evitando prácticas y estrategias que en el corto plazo han propiciado un crecimiento de la economía y avances en diversas áreas, pero que a la postre han mostrado su incapacidad para generar un crecimiento sostenible cuyos frutos sean compartidos por toda la población, la expansión de la capacidad productiva puede alcanzarse sólo por dos vías; incrementando, mediante la inversión los factores de la producción y elevando la producción de esos factores.

El Plan Nacional de Desarrollo plantea las siguientes cinco grandes líneas de estrategia para impulsar el crecimiento económico sostenido y sustentable;

1. Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional, y asignar un papel complementario al ahorro externo.
2. Establecer condiciones que propicien la estabilidad y la certidumbre para la actividad económica.
3. Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.
4. Desplegar una política ambiental que haga sustentable el crecimiento económico.
5. Aplicar políticas sectoriales pertinentes.

Ante la caída del ahorro privado México deberá continuar recurriendo a los recursos del exterior para fortalecer la inversión. Para que el ahorro externo desempeñe su función complementaria, es necesario orientarlo a financiar una mayor inversión global en el país en el que se trata de fomentar el ahorro familiar y la reinversión de utilidades en las empresas, un sistema tributario sencillo, que facilite el cumplimiento de las obligaciones de los contribuyentes, cuando la naturaleza de las contribuciones y el exceso de trámites y gestiones hacen del sistema tributario un obstáculo insalvable para los negocios y la generación de empleos, se anulan las condiciones para la aplicación de la actividad productiva y se desestimula la iniciativa de los particulares para contribuir a su propio progreso.

En el sistema financiero desempeña un papel fundamental para la generación del crecimiento económico, capta una parte muy importante del ahorro de la sociedad y la canaliza hacia inversiones productivas. En el sector financiero existen significativas oportunidades para ofrecer una gama más amplia de instrumentos y servicios que fomentan el ahorro de la población y propician una canalización de recursos hacia los sectores productivos más eficientes

El tipo de cambio es una de las variables claves de la economía, su valor nominal -unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera - y su valor real - en términos de capacidad de compra- son influidos por una gran diversidad de aspectos de la economía. La evolución nominal y real del tipo de cambio influyen en la competitividad de corto plazo de la economía, la producción nacional de bienes importables y exportables, el ahorro interno, el nivel general de precios y el mercado de divisas así como la balanza de pagos.

La política cambiaria deberá evitar sistemáticamente una sobrevaluación del tipo de cambio real que inhiba el ahorro interno y la producción nacional, al mismo tiempo debe procurarse en combinación con otros instrumentos de la política económica, la evolución cambiaria coadyuve a la estabilidad del nivel de precios, el nivel real del tipo de cambio que atienda simultáneamente las anteriores consideraciones.

El Plan propone que una vez que se hayan reconstituido significativamente las reservas internacionales y se haya establecido el nivel deseable de la paridad real, se proceda a fijar un

sistema cambiario que ofrezca mayor predictibilidad a la cotización cambiaria, como la que ofrecería un sistema de flotación dentro de una banda preanunciada.

Por otra parte, el Plan Nacional de Desarrollo establece que para "que la estabilidad macroeconómica rinda los frutos esperados se requiere un sector financiero dinámico, que reconozca la importancia de actuar de manera resuelta, "para poder competir con éxito tanto en un mercado nacional abierto como en los mercados externos, los productores nacionales requieren tener acceso al crédito en condiciones competitivas con las que gozan sus contrapartes del exterior. Por ello, el propio Plan establece como uno de los principales objetivos del Programa de Financiamiento del Desarrollo, la promoción de una asignación más eficiente de los recursos hacia las actividades productivas mediante el fomento de una mayor competencia y la reducción de los costos de transacción y de operación. Sin duda, la eficiencia del sistema financiero debe traducirse en costos de capital más bajos, así como mejores condiciones de disponibilidad y plazos para que la planta productiva alcance niveles de competitividad internacional. Entre otras medidas, se consideran las siguientes:

- Se estudiarán mecanismos para que la banca de desarrollo pueda canalizar más recursos a los sectores productivos, preferentemente a través de la banca comercial, y cuando convenga mediante operaciones de banca de primer piso;
- Se buscará intensificar la modernización y la competencia en el sector financiero, a fin de reducir los márgenes de intermediación y el costo del dinero;
- Se procurará fortalecer los mecanismos existentes que permitan el acceso a recursos para la capitalización de las empresas a través del mercado de valores;
- Se revisarán los programas de garantía de la banca de desarrollo, a fin de aumentar su eficiencia operativa;
- Se fortalecerá a las uniones de crédito como intermediarios no bancarios, cuidando que éstas operen con bases operativas y financieras sanas en beneficio de sus socios;
- Se simplificarán y homogeneizarán requisitos y criterios para el otorgamiento de créditos en NAFIN;
- Se estudiará el otorgamiento de financiamientos que propicien la capacitación y adiestramiento en las empresas;
- Se diseñarán mecanismos para que las micro, pequeñas y medianas empresas amplíen sus fuentes de financiamiento accesible para la actualización tecnológica;

- Se fomentarán los centros de apoyo financiero industrial, para que los industriales adquieran recursos de fomento autorizados de acuerdo a la viabilidad de su proyecto;
- Se estudiará la aplicación de programas sectoriales de financiamiento;
- Se estudiará la aplicación de acciones de financiamiento orientadas a proyectos específicos de inversión, alianzas estratégicas y sustitución eficiente de importaciones; y
- Se estudiará la ampliación de mecanismos de garantías de créditos y de capital de riesgo para impulsar la inversión privada en investigación tecnológica.

En materia de comercio exterior se enfocaran a los siguientes objetivos:

- Aprovechar el acceso de México a los países con los que han firmado tratos y acuerdos comerciales, para incrementar las exportaciones a sus mercados, y contribuir al proceso de negociación de los tratados comerciales con el MERCOSUR, los países de la cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea.
- Alcanzar una mayor reciprocidad, por parte de otros países, a la apertura comercial de México, sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales de comercio que afecten a nuestros productores y combatir con mayor eficacia el contrabando.
- Procurar un tipo de cambio real estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones.
- Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas.
- Descentralizar la operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones
- Promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.

Para ello se crea el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1995-2000, en este programa se establece que las exportaciones desempeñarán un papel fundamental como motor del crecimiento económico, y, durante el periodo de 1995-2000, deberán aumentar a tasas anuales cercanas al 20 por ciento, en promedio. Por ello, en este periodo, el Gobierno Federal y los gobiernos estatales y municipales, en coordinación con los sectores productivos, habrán de crear condiciones para que un número cada vez mayor de empresas exporten con ello se requiere crear condiciones de rentabilidad elevada y

permanente. En la exportación directa e indirecta, para que ésta se convierta en foco central de la estrategia de negocios de la industria nacional.

La política industrial actuará a partir de un entorno caracterizado por retos y oportunidades substanciales. En el frente internacional, en los próximos años la competencia por los mercados mundiales de productos intensivos en mano de obra poco capacitada se intensificará. México tendrá que responder a este desafío mediante una política industrial activa, que incremente su capacidad de competir en los mercados internacionales sobre bases de calidad elevada y fortaleza tecnológica. Por otra parte, las posibilidades de exportación derivadas de las negociaciones comerciales internacionales y, en particular, de los tratados de libre comercio han creado un marco atractivo para expandir la inversión orientada a generar capacidad de producción a escala internacional.. Sin embargo, será necesario enfrentar los retos de la modernización, derivados de la apertura: superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas; rearticular cadenas productivas; Y fomentar el desarrollo regional.

Para cumplir con lo anterior, la política industrial se desarrollará a lo largo de tres grandes líneas estratégicas:

- I. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación;
- II. Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas; y
- III. Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.

La implantación de estas líneas requerirá, entre otras tareas, formar una fuerza de trabajo cada vez más capacitada, crear una infraestructura de comunicaciones y transporte eficaz y competitiva, introducir sistemas de información que pongan al alcance de las empresas la mejor tecnología y las mejores prácticas administrativas disponibles, y contar con instituciones financieras eficientes.

Las líneas estratégicas se implantarán a través de ocho políticas:

- I. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero. El aumento de la disponibilidad de financiamiento para las empresas con costos y condiciones internacionales, una mayor generación de ahorro interno y la predictibilidad del tipo de cambio real son condiciones indispensables para estimular la inversión de largo plazo y la modernización de la industria.

- II. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional. La complejidad de la actividad industrial moderna hace que su adecuado desarrollo requiera el soporte de una infraestructura física eficiente: de comunicaciones, transportes y aprovisionamiento de energía; de una base humana sólida generada a través de la educación básica y especializada, así como de un sistema legal eficaz y expedito.

- III. Fomento a la integración de cadenas productivas. Para asegurar la competitividad de las empresas es indispensable mantener la disponibilidad de insumos y componentes importados. Sin embargo, el nuevo entorno ofrece amplias posibilidades para sustituir importaciones de manera eficiente y, por esa vía, integrar nuevas cadenas productivas. En particular, las posibilidades de exportación indirecta no han sido aprovechadas a cabalidad. Por ello, integrar las micro, pequeñas y medianas empresas a las nuevas cadenas productivas y promover el desarrollo regional a través de la conformación de agrupamientos industriales en las diversas zonas del país, constituyen metas de particular urgencia.

La integración de cadenas productivas se desarrollará en tres vertientes:

- 1) apoyo a programas estatales o regionales orientados a fortalecer las capacidades locales para atraer agrupamientos industriales de elevada competitividad;
- 2) apoyo a la integración de cadenas sectoriales a través de programas de desarrollo de: proveedores para industrias manufactureras; empresas integradoras para industrias de manufactura ligera; cadenas agroindustriales; proveedores del sector público; cadenas en la industria petroquímica y derivados; la industria automotriz y la minería; y
- 3) ampliación de la infraestructura de información industrial mediante la promoción de encuentros empresariales de proveedores, y la creación y fortalecimiento de redes nacionales de información de proveedores.

IV. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria. Esta política se compone de dos partes: modernización tecnológica y promoción de la calidad. La primera es el instrumento más importante de la política industrial en los países industrializados, por su capacidad para aumentar la competitividad industrial. Esta política se reforzará con los programas de integración de agrupamientos industriales regionales y sectoriales y se desarrollará a través de cinco vertientes:

- 1) Fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en las empresas pequeñas y medianas;
- 2) Difusión entre la industria de guías tecnológicas básicas;
- 3) Promoción de la transferencia tecnológica del exterior, así como de las empresas líderes del sector industrial;
- 4) Fortalecimiento y difusión de los mecanismos para proteger la propiedad intelectual de patentes, marcas, diseños, etc.; y
- 5) Fomento de la cultura de innovación tecnológica en la industria.

La promoción de la calidad fomentará la capacidad de la industria nacional para aplicar sistemas de calidad, producir cada vez mejor y cumplir con estándares internacionales de calidad y seguridad. El Programa Nacional de Calidad promoverá la adopción de esquemas para mejorar la calidad de los productos, fortalecer la infraestructura técnica, fomentar el reconocimiento de la calidad de productos y empresas nacionales, alentar el desarrollo de una cultura nacional de calidad, y crear un sistema nacional de información sobre calidad.

V. Desregulación económica. La desregulación constituye una alta prioridad de la política industrial, por su amplio potencial para incrementar la eficiencia de las empresas, especialmente las de menor tamaño. Además, la desregulación aspira a constituir la expresión práctica más notable de una nueva cultura de colaboración entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo. Esta nueva cultura deberá asegurar, a través de la consulta y el intercambio de información constantes, que las acciones de la autoridad tomen en consideración las necesidades de los productores del país. Así promoverá el reconocimiento práctico del papel crucial de la industria y el comercio exterior para el logro de los objetivos nacionales.

La revisión del marco regulatorio perseguirá tres objetivos: minimizar los costos y la carga de trámites para el establecimiento y operación de empresas; Garantizar que las nuevas disposiciones tengan el menor efecto posible sobre la competitividad de la planta productiva, y reducir, en las transacciones económicas, la incertidumbre que se deriva de la obsolescencia de la legislación mercantil vigente. Esta revisión se llevará a cabo en estrecha colaboración con el sector productivo.

VI. Promoción de exportaciones. En los países desarrollados, la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados, así como la consolidación de los sectores exportadores, se caracteriza por una amplia gama de actividades, una elevada disponibilidad de recursos de promoción y financiamiento altamente competitivo. México muestra un importante rezago en esta área. Para impulsar las exportaciones mexicanas y con el fin de conformar un sistema de promoción a la altura de los de nuestros competidores, se instrumentarán y se coordinarán medidas en materia de apoyos financieros; servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior; promoción al desarrollo de mercados; coordinación y facilitación de la exportación; y fomento de la cultura exportadora.

VII. Negociaciones comerciales internacionales. La política de negociaciones amplía y mejora el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos. En la presente Administración se continuará con una política de negociaciones que abra mercados, obtenga reciprocidad y establezca un marco transparente y predecible para los productores y exportadores mexicanos. Con el propósito de lograr que los productores nacionales reciban beneficios concretos de las negociaciones, las actividades de consulta, coordinación interna y difusión serán fundamentales.

VIII. Promoción de la competencia. Esta política tiene una vertiente de fomento a la competencia interna y otra relativa a la apertura a la competencia externa. En cuanto a la primera, se hace necesario salvaguardar y promover la competencia y libre concurrencia en los mercados nacionales, a fin de elevar la eficiencia de la economía, a través del combate a las prácticas monopólicas de empresas tanto privadas como públicas.

La apertura a la competencia externa incluye tres políticas;

- Por lo que se refiere a las importaciones, la política arancelaria constituye un determinante fundamental del grado de competencia de la economía, y de la rentabilidad relativa de la producción para el mercado nacional respecto a la destinada a mercados de exportación. En el manejo de esta política se equilibrarán tres objetivos: fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional; Promover la inversión y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.
- En segundo lugar, en materia del combate a las prácticas desleales de comercio internacional, México cuenta actualmente con uno de los sistemas antidumping más activos del mundo. El Plan Nacional de Desarrollo establece que en materia de comercio exterior se deberá "sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales de comercio que afectan a nuestros productores" nacionales. Para ello, el sistema antidumping logrará mayor transparencia, agilidad, difusión y accesibilidad.
- En tercer lugar, en materia de regulaciones técnicas al comercio exterior, se fortalecerán los instrumentos administrativos a través de los cuales se aplica la normatividad vigente en materia de comercio exterior. Asimismo, se realizarán las acciones necesarias, a fin de que las regulaciones técnicas se apliquen con mayor eficacia y no se constituyan en barreras injustificadas al comercio exterior.

El Programa de Empresas Integradoras fue modificado en mayo de 1995 con el fin de fortalecer y dotar a estas empresas con mayores estímulos. Con tal propósito, se eliminó el límite que la legislación anterior establecía para las operaciones que estas empresas podían realizar sin perder los beneficios fiscales del Programa, y se amplió de 5 a 10 años el periodo durante el cual pueden recibir dichos beneficios. Asimismo, los límites a las participaciones relativas de las empresas en el capital de la integradora se flexibilizaron, el ámbito de las operaciones que pueden realizarse con terceros se incrementó, y se estableció la posibilidad de que otras entidades, distintas de las empresas integradas, puedan participar en el capital social de la empresa integradora hasta en un 25 por ciento.

De ahí la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación reviste importancia fundamental en la estrategia de política industrial. Esquemas como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el programa maquilador han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país, y deben mantenerse actualizados. Los apoyos financieros al desarrollo de nuevos mercados requieren fortalecerse y consolidarse para afrontar exitosamente las cambiantes condiciones de los mercados internacionales y ser equivalentes a los mejores que pueden obtener los exportadores de las naciones con las cuales competimos.

En México, tanto el sector público -a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y del Banco Nacional de Comercio Exterior- como el privado (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales y las cámaras industriales y comerciales) desarrollan actividades de promoción de exportaciones. Las principales actividades promocionales de las exportaciones de los organismos públicos son las siguientes:

A. SERVICIOS DE INFORMACION, ASESORIA Y CAPACITACION EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR. : a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior auspiciado por SECOFI Y BANCOMEXT, Además de que ofrece servicios de asesoría como (sistemas aduaneros, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, niveles internacionales de demanda, métodos internacionales de pago, etc.) y también por el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) es un instrumento para captar y transmitir en forma oportuna información relativa a: demandas de bienes y servicios generadas en el exterior, intereses de empresas extranjeras por establecer alianzas estratégicas con empresas mexicanas y oferta exportable de estas empresas.

B. DESARROLLO DE MERCADOS; Este se encarga principalmente del desarrollo y promoción de mercados y productos, a través del Programa Nacional de Eventos Internacionales, en el que se difunden y apoyan a las empresas nacionales.

C. COORDINACION Y FOMENTO DE LA EXPORTACION; Los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAWBACK), de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) y el Programa de Empresas Maquiladoras de Exportación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país.

D. APOYOS FINANCIEROS; El Banco Nacional de Comercio Exterior proporciona al sector exportador servicios financieros orientados al desarrollo de proyectos de comercio exterior y a apoyar la comercialización externa de los productos nacionales. Para ello, ofrece productos tradicionales de crédito y garantías, así como servicios de banca de inversión.

E. FOMENTO DE LA CULTURA EXPORTADORA; Lo hace a través de SECOFI para difundir internacionalmente la oferta exportable mexicana y arraigar la cultura exportadora entre los agentes económicos del país y fomentar el crecimiento de la exportación.

Asimismo, el diseño de la política comercial en los próximos años en estos sectores deberá promover la competitividad de la planta productiva nacional. En primer lugar, en la medida en que afecta la posibilidad de acceso a insumos competitivos provenientes de otras regiones, la política arancelaria será un determinante importante del costo de la producción en México respecto al costo en nuestros socios comerciales, especialmente América del Norte. En segundo lugar, la política arancelaria influirá sustancialmente sobre las posibilidades de diversificar nuestro comercio. Finalmente, la política arancelaria también afectará el potencial del país para atraer inversiones extranjeras directas provenientes de países con los que no se han suscrito tratados de libre comercio. Esto último se debe a que, con frecuencia, para que empresas extranjeras lleven a cabo inversiones directas, es necesario que previamente hayan podido establecer una presencia en el mercado nacional a través del comercio.

Las consideraciones anteriores apuntan a la necesidad de diseñar una política arancelaria que equilibre cuatro objetivos fundamentales:

- I. Mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, mediante la obtención de ventajas recíprocas a la apertura del mercado nacional;

- II. Fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional con relación a nuestros principales socios comerciales mediante el acceso a insumos competitivos;
- III. Promover la inversión extranjera, tanto de países con los que México ha suscrito tratados comerciales como del resto del mundo; y
- IV. Mantener la congruencia del tratamiento arancelario aplicado a diferentes eslabones de las cadenas productivas.

En donde el comercio exterior deberá acompañarse de un fortalecimiento de los instrumentos administrativos a través de los cuales se aplica la normatividad vigente, a fin de asegurar tres objetivos:

- Que el comercio exterior se cifa a las regulaciones técnicas establecidas en el país en materia de protección a la salud de la población, la flora y la fauna, al consumidor y al medio ambiente, a los derechos de propiedad intelectual, etc.;
- Que de conformidad con la normatividad internacional suscrita por México en esta materia, las regulaciones técnicas mencionadas se apliquen estrictamente para los propósitos mencionados y no se constituyan en barreras injustificadas al comercio exterior; y
- Que las medidas en cuestión sean aplicadas mediante mecánicas ágiles de operación, que reduzcan al mínimo posible los costos de su cumplimiento para los exportadores e importadores que respeten las normas establecidas.

A fin de lograr los objetivos antes señalados, se adoptarán las siguientes medidas:

- Se aprovecharán los progresos logrados en años recientes en la conformación de un sistema aduanero moderno, para fortalecer la infraestructura de comunicación informática entre el sistema aduanero y las entidades con facultades normativas. El establecimiento de esa infraestructura contribuirá de manera decisiva a aplicar de manera más eficiente las regulaciones técnicas al comercio exterior.
- En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se fortalecerá la verificación de las normas técnicas y de etiquetado, así como de los certificados de origen de los productos importados, a fin de incrementar la certidumbre jurídica y la equidad del comercio exterior. Se incrementará la transparencia en la aplicación de las referidas medidas técnicas, a través del fortalecimiento de las disposiciones en materia de publicación y

consulta de dichas regulaciones, así como de los correspondientes recursos de apelación de los importadores y exportadores ante las autoridades competentes.

- Se flexibilizarán a profundidad las mecánicas de operación de los programas de promoción de exportaciones, así como de asignación de cupos de importación.
- Se descentralizarán las funciones de vigilancia y certificación del cumplimiento de los requisitos técnicos del comercio exterior y, en su caso, se delegarán a los organismos empresariales.
- Se fortalecerá la capacidad de la Comisión de Comercio Exterior de coordinar a las entidades públicas con facultades normativas que incidan sobre el desenvolvimiento del comercio exterior.

Por necesidad, las acciones del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior tienen el término estricto fijado por los ordenamientos que le dan fundamento legal al Programa. Sin embargo, los mecanismos de consulta, seguimiento y evaluación del Programa permitirán que sean los sectores productivos sus actores principales, encargados de analizar y evaluar sus resultados, y de corregir, en su caso, las medidas que propone. En esta medida se asegura una visión de largo plazo en los esfuerzos de toda la sociedad para promover la industria y el comercio exterior.

Las tendencias descritas tienen implicaciones profundas para el desarrollo de México. Por lo que toca en particular al entorno previsible en los mercados de exportación, significan que a mediano y largo plazos, nuestro acceso a ellos no podrá tener como eje la explotación de ventajas comparativas derivadas de bajos costos de mano de obra. El país tendrá que aplicar con energía una política industrial que incremente su capacidad para competir en los mercados internacionales sobre bases de calidad y fortaleza tecnológica crecientes.

3.6 RESULTADOS DE LA POLITICA INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR

La crisis financiera iniciada a partir de diciembre de 1994 con la devaluación del peso implicó enormes retos y dificultades para la sociedad en su conjunto, uno de los efectos más severos de dicha crisis fue la disminución de la capacidad de pago de empresas y familias debido a la convergencia de varios factores, entre los que destacan el sobreendeudamiento que mostraron estos agentes antes de la crisis, el incremento acelerado en las tasas de interés, el ajuste contable de los saldos de los pasivos en moneda extranjera por el efecto de la devaluación, y la abrupta caída de los ingresos ya que se trató de un auténtico ataque especulativo contra el peso que afectó el nivel de las reservas de tal suerte que a mediados de diciembre se situaban alrededor de 11 mil millones de dólares. Con este contexto, el 19 de diciembre se produjo una serie de movimientos significativos en los medios financieros: el índice de precios y de cotizaciones de la bolsa mexicana de valores cayó 4.15% y el dólar terminó, por segunda vez consecutiva en el piso de su banda de cambio, por lo que el 20 de diciembre al ver que las reservas disminuían a un ritmo muy peligroso, el gobierno amplió el margen de fluctuación del tipo de cambio permitiendo que el peso se devaluara 15% provocando un efecto inverso: la desconfianza y el malestar de los agentes económicos que sabían que la sobrevaloración del peso superaba 15% y que el Banco Central estaba perdiendo sus reservas sacaron sus capitales evaluadas en 2, 500 millones de dólares, por lo que México se enfrentó a una crisis monetaria y bancaria por varias razones, por un lado, los bancos tuvieron que hacer frente a los compromisos denominados en dólares cuyo valor aumentó rápidamente justo en el momento que tenían que hacer frente a importantes retiros de depósito, las tasas de interés crecieron lo que significa un factor adicional que contribuyó a la severa contracción de la demanda agregada, no solo se vio afectada la inversión de nuevos proyectos sino también la capacidad de gasto de numerosas personas físicas y empresas que se encontraban en deuda, el ajuste contable de los Saldos de los pasivos en moneda extranjera por el efecto de la devaluación y la abrupta caída de los ingresos.

De esta manera muchos deudores se vieron imposibilitados para cumplir con sus compromisos de pago con la banca, al tiempo que se registró una fuerte contracción en la liquidez y

disponibilidad de recursos prestables de la economía, para las instituciones financieras, estas circunstancias trajeron consigo un deterioro de la cartera de crédito expresada en el crecimiento acelerado de sus índices de cartera vencida y, consecuentemente, fuertes dificultades para cumplir con los niveles de capitalización necesarios para garantizar su solvencia. Para fortalecer dicha solvencia y liquidez de las instituciones financieras, destacan las siguientes acciones; el establecimiento de un mecanismo para atender en el corto plazo la demanda de liquidez en dólares por parte de las instituciones bancarias; la flexibilización a régimen de suscripción de acciones de grupos financieros; bancos y casas de bolsa, etc.,

La actividad económica entró en una fase de recuperación, de acuerdo con el INEGI, en 1996 el PIB creció 5.1 por ciento la recuperación se sustentó en el dinamismo de las exportaciones y en la reactivación tanto de la inversión como del consumo, para 1997, la tasa de crecimiento anual real del PIB alcanzó 6.8%, todos los sectores y las grandes divisiones de actividad industrial y de servicios mostraron en 1996 y 1997, mientras que para 1998 el 4.8% y para 1999 el resultado se fincó en tasas de crecimiento anual para ese agregado de 1.8, 3.1, 4.3 y 5.2% en los correspondientes cuatro trimestres del año. Una trayectoria positiva en sus niveles de producción, las exportaciones e importaciones continuaron registrando elevados ritmos de crecimiento; las primeras impulsadas principalmente por las manufacturas que fueron las más dinámicas; por su parte los mayores niveles de importación se asociaron con las compras al exterior de insumos, los cuales se incorporaron a procesos productivos de exportación de bienes de capital y consumo final.

Para 1999 en la actividad económica se reactivaron el crecimiento económico y el gasto interno lo que se tradujo en una importante generación de empleos y en que la tasa de desempleo se ubicara en niveles bajos en comparación con 1998 en donde la actividad económica mostró un debilitamiento esto debido a la inestabilidad de los mercados financieros

Durante el primer semestre de 1999, la oferta y la demanda agregadas, medidas a precios constantes, se expandieron a una tasa de 3.8% con respecto a su nivel del mismo período de 1998, tasa que aumentó a 7.8% en el segundo semestre. En la primera mitad del año, el aumento del producto fue de 2.5% anual y se apoyó tanto en la demanda interna como en las exportaciones de bienes y servicios. Dentro de la demanda interna destacaron tanto él

desempeño de la inversión como del consumo del sector privado, dichas partidas crecieron conjuntamente 3.6% a precios constantes con relación al primer semestre de 1998.

En 1999 se aceleró el ritmo de formación de capital fijo, estimulado por el gasto de inversión privada tanto de las empresas exportadoras como las no exportadoras. Este desempeño se explica por los siguientes factores; aumento sostenido de las ventas de las empresas al mercado interno y al externo, resultados favorables en cuanto a rentabilidad de las principales empresas del país; mejoría gradual a lo largo del año del nivel de confianza y del clima de los negocios; disminución en el sector manufacturero de los costos unitarios internos de la mano de obra y mayor acceso a créditos del exterior.

Entre 1995 y 1996 se aplicaron medidas dirigidas a fortalecer el ahorro interno, tanto en su componente privado como su componente público, los resultados fueron positivos dicho ahorro se incremento de 14.8% del PIB en 1994 a 19.3% en 1995 y a 22.7% en 1996, entre las diversas medidas destaca el fortalecimiento de las fuentes permanentes de ingresos públicos y la racionalización en la aplicación del gasto, que permitieron consolidar el ahorro público para financiar obras de infraestructura e incrementar el gasto social, adicionalmente, sobresale la puesta en marcha de un nuevo sistema de pensiones en julio de 1997, que impulsa un fondo estable y creciente de recursos de largo plazo susceptibles a ser utilizado por el financiamiento de proyectos de larga maduración y alto contenidos social, estas acciones permitieron lograr un importante avance en la consolidación del ahorro interno en 1997 en este año el ahorro interno representó el 24.6% del PIB, cifra superior en 1.9 puntos porcentuales a lo observado en 1996 y en 9.8 puntos con relación a 1994, para 1999 el ahorro interno contribuyo con 18.1 puntos porcentuales, mientras que el ahorro externo medido como el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos lo hizo con 2.9 puntos porcentuales, de esta manera en 1999 aumento de manera significativa la participación del ahorro interno en el financiamiento de la inversión.

OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS

	1999					
	1996	1997	1998	I Sem.	II Sem.	Anual
Oferta agregada	8.1	9.8	7.3	3.8	7.8	5.8
PIB	5.1	6.8	4.8	2.5	4.8	3.7
Importaciones B. y S.	22.9	22.7	16.5	8.0	17.3	12.8
Demanda Agregada	8.1	9.8	7.3	3.8	7.8	5.8
Consumo total	1.8	6.0	5.0	2.6	5.1	3.9
Privado	2.2	6.5	5.4	2.8	5.8	4.3
Público	-0.7	2.9	2.2	1.7	0.3	1.0
Inversión total	16.4	21.0	10.3	4.9	6.6	5.8
Privada	26.7	23.5	15.0	6.8	11.2	9.0
Pública	-14.8	10.1	-13.7	-13.0	-16.6	-15.3
Exportaciones B. y S.	18.2	10.7	12.1	11.0	16.7	13.9

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI)

En el sector externo durante 1996 la economía mexicana destacó lo siguiente:

- a) Las exportaciones manufactureras mantuvieron un importante dinamismo;
- b) Las exportaciones petroleras lograron un incremento sustancial, como efecto de aumentos en el volumen exportador y en el precio de la mezcla mexicana de exportación;
- c) Recuperación de las importaciones de mercancías, incentivada por el superávit en la cuenta capital, durante 1996 el valor de las exportaciones de mercancías sumo 96.000 millones de dólares, lo que se tradujo en un crecimiento de 20.7% en relación con el año anterior, en tanto que las importaciones ascendieron a 89.469 millones de dólares, cifra 23.5% superiora la observada en 1995.

Para 1997 la evolución se debió a:

- a) La balanza comercial superavitaria;
- b) Importante dinamismo de las exportaciones no petroleras, particularmente de las manufactureras y al alto ritmo de crecimiento de las importaciones de mercancía, en respuesta a importantes entradas de capital y a la apreciación del tipo de cambio real.¹⁶

¹⁶ Tomando como referencia el tipo de cambio real multilateral del peso con respecto a 123 países, calculado con base en índices de precios al consumidor y utilizado al PIB como ponderadores, la moneda nacional se apreció 4.6% en términos reales durante 1997, este resultado puede variar dependiendo el tipo de cambio real.

Y para 1999.

- a) Aceleración del crecimiento anual del PIB en el transcurso del año.
- b) Expansión de todos los componentes de la demanda agregada, con excepción de la inversión pública, habiendo sido él más dinámico la exportación de bienes y servicios.
- c) Reactivación del consumo privado a partir del segundo trimestre del año, al fortalecerse el crecimiento económico y expandirse la masa salarial, lo que favoreció un aumento del consumo per capita.
- d) Mejoría a finales de febrero de las expectativas sobre el clima de negocios y el nivel de confianza.
- e) Crecimiento de todas las grandes divisiones de la producción, con excepción de la minería.

Durante 1999 las exportaciones de bienes y servicios crecieron 13.9% a precios constantes, tasa superior a la de 1998 (12.1), dichas exportaciones también registraron un aumento significativo medidas como proporción del PIB. En 1999 ese coeficiente llegó a precios constantes al nivel 32.7% (29.8% en 1998), de hecho el grado de apertura de la economía, expresado por la suma de las exportaciones y de las importaciones de bienes y servicios como proporción del PIB, alcanzó en 1999 un nivel sin precedente de 65.5%.

El aumento de la inversión en 1999 provino primordialmente de la inversión privada que creció 9%, el dinamismo de dicho rubro fue mayor en el segundo semestre que el primero (11.2 y 6.8% relativamente), por su parte la inversión pública disminuyó en el año 15.3%, la expansión de la inversión privada permitió que alcanzara en 1999 el nivel más alto.

En 1999 la balanza comercial registró un déficit de 5,361 millones de dólares, lo cual implicó un descenso de 32.3% con respecto al déficit de 7,913 millones en 1998, en el año el valor de las exportaciones de mercancías ascendió a 136,703 millones de dólares y el de las importaciones a 142,064 millones (Ver cuadro de balanza comercial) ya que como observamos a través de los años la favorable evolución que tuvieron las exportaciones en 1997 se explica por el comportamiento de las ventas al exterior de productos no petroleros, toda vez que las exportaciones petroleras sufrieron una disminución, mientras el crecimiento de las exportaciones no petroleras fue de 17.5%, la contracción de las petroleras fue de 2.8%, cabe señalar que el crecimiento mostrado por las exportaciones mexicanas en 1997 supera al

registrado en ese Mismo año por las exportaciones de un número considerable de países, incluyendo la mayoría de las principales economías exportadoras del mundo, mientras que para 1999 fue de 16.4% y resultado superior al del año previo (6.4%), las exportaciones fueron impulsadas por su dos componentes; productos no petroleros y petroleros las primeras aumentaron 14.9% mientras que las petroleras lo hicieron en 39.1%, sin embargo las exportaciones de mercancías fue de; bienes manufacturados 89.4%, productos petroleros 7.3%, bienes agropecuarios 3%; y productos extractivos no petroleros 0.3%.¹⁷, como lo muestra el siguiente cuadro

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO POR REGIONES

Millones de dólares

Concepto	1997 (A)	1998 (B)	1999 (C)	Variación absoluta (C)-(B)	Variación en por ciento		Importac.	
					Exportación		1998	1999
					1998	1999	1998	1999
Total	624	-7,913	-5,361	2,552	6	16	14	13
Zona del TLC	12,490	9,064	14,615	5,551	9	18	14	13
Estados Unidos	12,301	9,835	15,253	5,418	9	17.0	14	13.0
Canadá	189	-771	-638	133	-30	52	16	29
Resto del mundo	-11,866	-16,977	-19,976	-2,999	-8	7	15	13
Resto de América	4,022	2,975	2,010	-965	-11	-9	10	13
Europa	-6,270	-8,284	-7,821	463	-4	38	17	9
Asia	-9,106	-10,902	-13,092	-2,190	-8	-4	14	16.0
Otros	-512	-766	-1,073	-306	0.4	-13	33	26

FUENTE: Banco de México "Informe anual de 1999"

Cabe destacar que en el comercio internacional que aportan mas de cuatro quintas partes de las exportaciones mundiales, solo uno de ellos (Filipinas) registró en 1999 un avance más rápido en las ventas externas que México. El aspecto más sobresalientes de la evolución del comercio exterior regional de México durante 1999 fueron los siguientes;

i) cuantioso superávit consolidado con los países del TLC de América del norte, resultado de un superávit con los estados Unidos (15,253 millones de dólares) y un déficit con Canadá (638 mdd); II) superávit con el resto de los países del continente americano; III) déficit con Europa, Asia y el resto del mundo.

¹⁷ BANXICO Y SECOFI "Informe Anual de 1999" y "Informe del Programa Nacional de Modernización Industrial y de comercio Exterior 1995-2000" <http://www.banxico.org.mx>

CRECIMIENTO* DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE 30 ECONOMIAS SELECCIONADAS DURANTE 1999

<u>Países</u>	<u>Tasa de</u>	<u>Países</u>	<u>tasas de</u>
<u>Economías Industriales</u>	<u>Crecimiento</u>	<u>Economías en desarrollo</u>	<u>crecimiento</u>
Estados Unidos	1.9	Corea	9.0
Canadá	11.7	Hong Kong	0.0
Japón	8.1	Taiwan	9.9
Alemania	-0.8	Singapur	4.4
Francia	-2.5	China	6.5
Reino Unido	-1.8	Filipinas	18.8
España	1.0	Indonesia	-0.7
Italia	-6.4	Tailandia	7.2
Australia	0.4	Malasia	15.7
Finlandia	-2.7	India	12.9
Países Bajos	-1.9	Israel	10.3
Nueva Zelanda	3.0	Argentina	-11.8
Noruega	13.2	Brasil	-6.0
Suecia	-0.1	Chile	5.3
Suiza	0.9		
México:			
Exportaciones totales	16.4		
Exportaciones manufactureras	15.2		
Exportaciones no petroleras	14.9		

Tasas de crecimiento respecto del mismo período del año anterior. Las exportaciones de estas Economías, representaron en 1998 el 82% de las exportaciones mundiales.

Medido en dólares corrientes

FUENTE: BANCO DE MEXICO INFORME ANUAL 1999

En 1997 también se registró un aumento significativo de las importaciones de mercancías, ello en respuesta al mayor ritmo de actividad económica interna, a la persistencia del impulso exportador y a la apreciación del tipo de cambio real, la cual a su vez, respondió al superávit que reportó la cuanta de capital de la balanza de pagos, En 1999 el valor de las importaciones ascendió a 142,064 millones de dólares, monto 13.3% superior al del año precedente, la expansión de las importaciones se fue acelerando con el transcurso del año al pasar de 4.5% en el primer trimestre de 1999 a 11.6% en el segundo, 16.9% en el tercero y 19.5% en el último trimestre del año.

Las importaciones de bienes intermedios registraron 1999 un crecimiento anual de 12.8%, tal evolución tuvo su origen en el dinamismo exportador y en la expansión de la producción para el mercado interno, así mientras que las importaciones de insumos efectuadas por empresas exportadoras aumentaron 14.8%, las llevadas a cabo por el resto de las empresas lo hicieron en 8.2%, el 71% de las importaciones totales de bienes intermedios realizadas en el año se utilizó para la producción de bienes que posteriormente se exportaron.

BALANZA COMERCIAL MILLONES DE DOLARES

Concepto	1997	1998	1999	Variación	Variación en por ciento	
				Absoluta en 1999 (3) - (2)	1998 (2) / (1)	1999 (3) / (2)
	(1)	(2)	(3)	(3) - (2)	(2) / (1)	(3) / (2)
Exportaciones	110,431	117,460	136,703	19,244	6	16
Petroleras	11,323	7,134	9,920	2,786	-37.0	39
No petroleras	99,108	110,325	126,783	16,458	11	15
agropecuarias	3,828	3,797	4,145	348	-1	9
Extractivas	478	466	452	-14	-2	-3.0
Manufactureras	94,802	106,062	122,186	16,123	12	15
Maquiladoras	45,166	53,083	63,749	10,666	18	20
Resto	49,637	52,979	58,437	5,457	7	10
Importaciones	109,808	125,373	142,064	16,691	14	13
Bienes de consumo	9,326	11,108	12,175	1,067	19	10
Bienes intermedios	85,366	96,935	109,359	12,423	14	13
Maquiladoras	36,332	42,557	50,409	7,853	17	19
Resto	49,034	54,379	58,949	4,571	11	8
Asociados a la exportación	59,403	67,953	78,013	10,060	14	15
No asociados a la exportación	25,963	28,982	31,346	2,364	12	8
Bienes de capital	15,116	17,329	20,530	3,201	15	19
Empresas exportadoras	4,956	5,482	6,842	1,359	11	25
Empresas no exportadoras	10,160	11,847	13,689	1,842	17	16
Balanza Comercial total	624	-7,913	-5,361	2,552	s.s	-32

s.s Sin significado

FUENTE: Banco de México "Informe anual de 1999"

En 1999 la cuenta de capital de la Balanza de pagos registró un superávit de 14,142 millones de dólares, que tuvo principalmente su origen en entradas de recursos externos de largo plazo, así dicho superávit fue el resultado de un flujo sostenido de IED de un aumento de endeudamiento neto del sector privado no bancario y, en menor nivel de una entrada de recursos vía inversión de cartera.

El ingreso por concepto de IED en 1999 ascendió a 11,568 millones de dólares. Dicho flujo se derivó de inversiones por parte de 5,412 empresas, de las cuales 1,635 fueron maquiladoras, el desglose de la IED en el lapso de referencia resulta como sigue: 4,448 millones de dólares de nuevas inversiones, 2,887 millones por reinversión de utilidades, 2,778 millones de importación de activos fijos por parte de maquiladoras; y 1,455 millones por incremento de pasivos con las matrices, en cuanto a su destino sectorial, el 77% de la IED se canalizó a la industria manufacturera; El 8% al sector comercio y el 5% a los servicios financieros.

BALANZA DE PAGOS MILLONES DE DOLARES

Concepto	1998	1999
Cuenta Corriente	-15,726	-14,013
Cuenta capital	17,464	14,142
Pasivos	17,032	16,782
Endeudamiento	6,173	1,313
Banca de desarrollo	-725	-1,775
Banca comercial	-928	-1,721
Banco de México	-1,072	-3,685
Público no bancario	2,433	1,708
Privado no bancario	6,465	6,786
Inversión extranjera	10,859	15,469
Directa	11,311	11,568
De cartera	-452	3,901
Mercado accionario	-666	3,769
mercado de dinero	214	132
Activos	432	-2,640
Errores y omisiones	401	463
Var. Reserva. Int. Neta	2,137	594
Ajustes	2	-2

FUENTE: Banco de México "Informe anual de 1999"

Dentro del Programa de Modernización industrial y de comercio Exterior se plantearon programas apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que son éstas las que más necesitan ayuda para aumentar su competitividad y son las principales fuentes generadoras de empleo en la que las principales líneas de acción son:

1.- Servicios de información

La SECOFI ha diseñado sistemas que facilitan el contacto directo entre las empresas del país y proporcionan información oportuna sobre diversas oportunidades de negocios. Los instrumentos desarrollados por la SECOFI son los siguientes:

a. Sistema de Información Empresarial Mexicano

El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), es un sistema de promoción de negocios de cobertura nacional, que permite identificar la oferta de productos y la demanda de insumos de las empresas mexicanas. Este sistema es actualmente el directorio empresarial más completo del país. Inició su operación en 1997, a partir de la publicación de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones y obliga a las empresas a reportar la información actualizada necesaria para identificar sus características, en atención a su ubicación, actividad, giro y región correspondientes. En estricto cumplimiento de los principios constitucionales, la ley establece el carácter voluntario de la afiliación de las empresas a las cámaras y sus correspondientes confederaciones. Actualmente, 272 cámaras se encuentran autorizadas para operar el SIEM (63 de industria, 170 de comercio y 39 de comercio en pequeño).

b. Primer Contacto

A través del Centro de Información Empresarial SECOFI Primer Contacto, se ofrece a las empresas un servicio integral de información sobre trámites para la apertura de negocios, programas de apoyo del gobierno federal, oportunidades de negocios (clientes y proveedores de productos y servicios) y orientación en materia de comercio exterior y sobre los tratados de libre comercio. En este centro pueden ser consultadas 74,579 guías básicas de trámites para la apertura de negocios en 157 ciudades de la República Mexicana. Adicionalmente, proporciona un servicio gratuito y personalizado de asesoría por parte de un corredor público, para aquellos empresarios o futuros empresarios que desean constituir una sociedad.

c. Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales

Los parques industriales en las distintas regiones del país permiten mejorar y ordenar el desarrollo urbano, y ofrecer a las empresas servicios de apoyo a precios más accesibles. El Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPI) difunde la oferta de parques

industriales existentes en el país, para que los empresarios puedan identificar la disponibilidad de lotes y naves en los parques industriales, así como la infraestructura y servicios existentes en cada uno de ellos. ;

2.- Asesoría y diagnóstico empresarial

Se han desarrollado un conjunto de programas e instrumentos que proporcionan a las

Empresas asesoría y consultoría especializada. Estos programas toman en cuenta el esfuerzo que los empresarios quieren dedicar a mejorar la competitividad de sus empresas. A través de;; Guías empresariales, Sistema informático de consulta y autodiagnóstico para la micro, pequeña y mediana empresa, Sistema de evaluación de indicadores de competitividad (Benchmarking) Programa COMPITE y la. Red Nacional de Centros para la Competitividad Empresarial

3.- Vinculación empresarial

La cooperación y vinculación empresarial permiten que, a través de la suma de esfuerzos, las micro, pequeñas y medianas empresas resuelvan los obstáculos inherentes a su tamaño. Por lo que SECOFI instrumento los diversos programas: Desarrollo de proveedores, Desarrollo de proveedores del sector público, Empresas integradoras, Subcontratación, Agrupamientos industriales

4.- Modernización tecnológica y promoción de la calidad

La modernización tecnológica de las empresas es una condición fundamental para producir con mayor calidad y a menores costos, y enfrentar exitosamente la competencia en los mercados interno y externo. Para apoyar la modernización tecnológica de las empresas, se han implementado los siguientes programas: Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos, Foros tecnológicos, Consultoría para la certificación de MPMEs en ISO 9000, Infraestructura de apoyo a la modernización tecnológica, Premio Nacional de Calidad, Premio Nacional de Tecnología, Programa para el Desarrollo de la Industria Local.

5.- Promoción de exportaciones

La actividad exportadora juega un papel fundamental en la consolidación del crecimiento de nuestra economía, al estimular la actividad productiva y la generación de empleos y al aumentar la demanda de insumos nacionales. Gracias a la estrategia de apertura comercial

implementada en los últimos 15 años y a la creciente competitividad de las empresas del país, México se ha convertido en una potencia exportadora a nivel mundial. En 1999.

El gobierno federal trabaja para extender el dinamismo exportador a nuevas empresas, nuevos sectores y nuevos mercados de destino. Los programas que se han implementado son:

a. Sistema Nacional de Orientación al Exportador

Con el objetivo de proporcionar a las empresas que desean integrarse a la actividad exportadora un servicio integral de orientación e información sobre los servicios que en materia de comercio exterior brindan las dependencias del sector público, cámaras, asociaciones e instituciones empresariales y educativas, en 1995 se creó el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE). Al mes de septiembre del 2000 cuenta con 90 módulos de orientación al exportador instalados en las delegaciones y subdelegaciones federales de SECOFI, así como en los gobiernos estatales, institutos de educación superior y en las delegaciones de la CANACINTRA.

b. Programas de fomento a las exportaciones

Más del 90 por ciento de las exportaciones manufactureras del país son realizadas por empresas que cuentan con programas PITEX, ALTEX y maquila. Para que la actividad exportadora continúe siendo una fuente de crecimiento y de empleo, es necesario revisar continuamente el marco legal, para facilitar cada vez más su utilización. Con la finalidad de que las empresas con programas de fomento PITEX o maquila puedan continuar importando insumos y maquinaria de países distintos Entre 1994 y septiembre de 2000 se autorizaron 7,723 nuevos programas PITEX, los cuales comprometieron exportaciones anuales por un monto de 28,773.3 millones de dólares. De igual forma, se autorizaron 61,987 ampliaciones y modificaciones de programas ya en operación.

También se otorgaron 3,998 constancias de registro ALTEX y 734 registros ECEX. Asimismo, se aprobaron 53,680 solicitudes de devolución de impuestos a exportadores, que representaron un valor de exportación de 8,156.2 millones de dólares.

c. COMPEX

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) concerta acciones entre los sectores público y privado, para resolver los obstáculos administrativos y técnicos que

enfrentan los empresarios que exportan o desean exportar. Para fortalecer la gestión de la comisión, durante 1999 se puso en operación, dentro del Foro Virtual de Exportación, el módulo de COMPEX Estatal, por medio del cual se brinda atención a las problemáticas de los exportadores en todas las entidades federativas de la República y se incrementa la capacidad resolutoria y promotora de la comisión a nivel estatal, mediante la mejora en la coordinación entre las instancias federal y estatal.

Como se observaron los programas que implemento, el Gobierno Federal emprendió rápidamente programas para la solvencia de la economía ante la crisis, así también como sus resultados benéficos de dichos programas en la que los resultados del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 junto con el programa de Política Industrial y Comercio Exterior han sido favorables según el Informe de ejecución del Plan Nacional.

Así los resultados que hasta ahora se presentan son favorables para nuestra economía, esperando que lo sucedido en 1994 no vuelva a ocurrir y que México aproveche al máximo lo que hasta ahora ha conseguido aparte de aprovechar de manera selectiva las oportunidades que ofrecen los mercados, dada la limitación del país, el contexto mundial obliga a reflexionar sobre el efecto de los cambios mundiales en México con objeto de definir las estrategias que este debe adoptar en sus relaciones comerciales con el mundo para promover de mayor bienestar al total de la población.

CAPITULO IV

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA, MEXICO Y VENEZUELA)

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA)

4.1 ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES

Ante las nuevas realidades del mercado mundial, los países latinoamericanos emprendieron la revisión profunda de los modelos de integración regional instrumentados desde principios de los sesenta, de esta forma, en los últimos años en América Latina se multiplicaron los instrumentos para lograr acuerdos bilaterales de complementación económica y se pusieron en marcha nuevos proyectos globales de comercio e integración como el Mercado Común del sur (MERCOSUR), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y otros organismos regionales, como es el caso del grupo de los tres que inicia a partir de un acercamiento entre Colombia, México y Venezuela a partir de la V Conferencia de Ministros de Relaciones Exteriores y de los países Centroamericanos, la Comunidad Económica Europea y el Grupo de Contadora (San José V), celebrada en San Pedro Sula, Honduras en febrero de 1989, en la que plantearon los tres países su disposición de contribuir al desarrollo económico y político a través de sus áreas de concertación; Energía, Comercio, Telecomunicaciones, Transporte Aéreo, Transporte Marítimo, Finanzas, Cooperación con Centroamérica y el Caribe, Turismo, Cultura, Ciencia y Tecnología, Medios Ambiente, Transporte Terrestre y Pesca y Acuicultura, ya que los tres diferentes países atravesaban por momentos difíciles en el ámbito interno.

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

La conveniencia de reorientar la conducción del comercio exterior colombiano se apoya también en la necesidad de modernizar el aparato productivo del país; la existencia en el pasado de un modelo restringido de desarrollo ha condicionado el crecimiento de la industria al destinarle únicamente la satisfacción del mercado interno. En este contexto la apertura de Colombia hacia nuevos mercados en vista de un nuevo factor que permita la ampliación de su mercado a la economía mundial.

En el caso de México enfrentó una seria crisis económica que se inició con la devaluación de su moneda; el debate del sistema bancario, la volatilidad financiera y la inestabilidad cambiaria, en el caso de Venezuela fue diferente las fuertes presiones inflacionarias hicieron necesaria la aplicación de medidas restrictivas del comercio externo (destacadamente a través del control de cambios). Pero aun así lo que se inició como una idea se convirtió en un hecho.

Es así como el 11 de marzo de 1989 al término de la V Reunión de Cancilleres del Grupo de los Ocho, los representantes de Colombia, México y Venezuela anunciaron su integración como Grupo de los Tres, con el propósito fundamental de impulsar y coordinar diversos proyectos de cooperación con Centroamérica y el Caribe, así también para aumentar el intercambio comercial y la colaboración económica entre los países a través de sus diferentes áreas de concertación mencionadas anteriormente. Por lo que el G3 queda establecido así:

Miembros: Colombia, México y Venezuela

Población: 162,649 millones de habitantes

Superficie: 4,013.560 Km²

Importaciones: 169 789 mil millones de dólares

Exportaciones: 186 784 mil millones de dólares

PIB: 597 149 mil millones de dólares

La voluntad de brindar alguna cooperación a las naciones de Centroamérica y el Caribe surgió desde tiempo atrás ya que en 1981, México y Venezuela suscribieron el Pacto de San José que consistía en suministrar petróleo a los países preferenciales, por otra parte en lo político México y Venezuela junto con Colombia y Panamá formaron el Grupo de Contadora en la década pasada desempeño una función importante en la búsqueda de soluciones pacíficas para los profundos conflictos centroamericanos y fue la base del actual Grupo de Río.

Desde un principio el Grupo de los tres busca instrumentar un amplio plan de cooperación con los países de Centroamérica y el Caribe, en una primera etapa puso en marcha un programa de interconexión de sistemas hidroeléctrico y gasoductos de las naciones pertenecientes al Grupo a fin de suministrar energía en la zona, este proyecto fue financiado por el BID y la Banca Comercial.

Una vez que el Grupo de los tres ha demostrado su cooperación con Centroamérica y el Caribe, el 12 de octubre de 1990 los jefes de Estado del Grupo de los Tres se reunieron en Caracas, Venezuela para suscribir el compromiso de Caracas que establece los lineamientos y objetivos a mediano y largo plazo de la cooperación en materia económica, técnica, científica y educativa a fin de apuntarla al proceso de integración de Centroamérica y el Caribe y fortalecer los vínculos entre ambos grupos de países

Así originalmente el Grupo de los Tres Colombia, México y Venezuela planteó la ruta de la integración por medio de la complementación económica, con una base en la estructura del comercio entre los tres países, que vislumbro la perspectiva de un proyecto de complementación industrial que tendría como eje el triángulo México-Colombia-Venezuela lo que representaría un núcleo ambicioso propuesta por América Latina.

Sin embargo dicho planteamiento se altero cuando el gobierno de los Estados Unidos "lanzo la Iniciativa de las Américas" y comenzaron a negociar el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en 1990.

A partir de 1991 el Grupo de los tres reorientó sus esfuerzos integracionistas de formar una Zona de Libre Comercio similar al Tratado de Libre Comercio (TLCAN), mencionado anteriormente; Con la necesidad de impulsar el crecimiento económico en los tres países por medio del desarrollo de su sector externo y en especial de la actividad exportadora.

Por lo que inmediatamente empiezan las negociaciones para realizar el Tratado de Libre Comercio del G3.

NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3

18 de julio de 1991	<p>Primera Reunión Cumbre Iberoamericana. Guadalajara, Jal. , México Los presidentes del G-3 firman Memorándum de Entendimiento para firmar un acuerdo de Libre Comercio en el marco de la ALADI, constituyendo así la I Etapa de Negociaciones Comerciales del G-3</p> <p>Objetivos: -Estimular, intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales de los países miembros. -Promover la inversión -Propiciar acciones coordinadas en foros económicos internacionales. -Definición de principios de Negociación para los temas de liberalización comercial, reglas de origen, salvaguardas, normas técnicas, solución de controversias, impuestos. -Disposiciones para garantizar compatibilidad de obligaciones asumidas por Colombia y Venezuela dentro del Grupo Andino, en el marco del Acuerdo de Cartagena.</p>										
Diciembre de 1992	<p>II Etapa de Negociaciones</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">Temas</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">Grupos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="vertical-align: top;">1. Acceso a mercados</td> <td style="vertical-align: top;">1. Aranceles y barreras no arancelarias 2. Reglas de Origen 3. Agricultura 4. Normas Técnicas 5. Medidas Sanitarias y fitosanitarias 6. Prácticas desleales 7. Salvaguardas 8. Solución de</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Controversias</td> </tr> </tbody> </table>	Temas	Grupos	1. Acceso a mercados	1. Aranceles y barreras no arancelarias 2. Reglas de Origen 3. Agricultura 4. Normas Técnicas 5. Medidas Sanitarias y fitosanitarias 6. Prácticas desleales 7. Salvaguardas 8. Solución de	Controversias					
Temas	Grupos										
1. Acceso a mercados	1. Aranceles y barreras no arancelarias 2. Reglas de Origen 3. Agricultura 4. Normas Técnicas 5. Medidas Sanitarias y fitosanitarias 6. Prácticas desleales 7. Salvaguardas 8. Solución de										
Controversias											
13 de junio de 1994	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 50%;">III. Inversión</td> <td style="width: 50%;">9. Inversión</td> </tr> <tr> <td>IV. Compras del Sector Públicos</td> <td>10. Compras</td> </tr> <tr> <td>V. Comercio de Servicios</td> <td>11. Principios sobre comercio de servicios</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12. Telecomunicaciones 13. Transportes 14. Servicios Financieros</td> </tr> <tr> <td>VI. Propiedad Intelectual</td> <td>15. Prop. Intelectual</td> </tr> </tbody> </table>	III. Inversión	9. Inversión	IV. Compras del Sector Públicos	10. Compras	V. Comercio de Servicios	11. Principios sobre comercio de servicios		12. Telecomunicaciones 13. Transportes 14. Servicios Financieros	VI. Propiedad Intelectual	15. Prop. Intelectual
III. Inversión	9. Inversión										
IV. Compras del Sector Públicos	10. Compras										
V. Comercio de Servicios	11. Principios sobre comercio de servicios										
	12. Telecomunicaciones 13. Transportes 14. Servicios Financieros										
VI. Propiedad Intelectual	15. Prop. Intelectual										
13 de junio de 1994	Suscripción del Acuerdo										
1º de enero de 1995	Entrada en vigor										

FUENTE: Dirección General de Tratados Internacionales SECOFI

A través del Consejo Asesor, se aseguró en la negociación del Tratado, la participación del gobierno, los empresarios y los sectores laboral, campesino y académico. De esta manera, los empresarios encabezados por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), actuaron en el "cuarto de a lado" como asesores y consultores de los negociadores de México, garantizando así, que los intereses de los empresarios fueran considerados en la mesa de negociación.

En la que los objetivos principales fueran los siguientes; estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes; Promover condiciones de competencia leal en el comercio de las partes; Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; establecer los lineamientos para la interior cooperación entre las partes, así en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado y por último crear procedimientos para la aplicación y cumplimiento de este tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Así se firma en junio de 1994 y entra en vigor el 1° de enero de 1995. El Tratado busca un acceso amplio y seguro de los respectivos mercados a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país además de que establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal del ambiente y del consumidor no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio, igualmente fija disciplinas para evitar prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de controversias que puedan suscitarse en relación comercial entre los países.

4.2 ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES

En el marco de la IV Cumbre Iberoamericana, celebrada los días 14 y 15 de junio en Cartagena de Indias, los presidentes de Colombia, México y Venezuela suscribieron el acuerdo para establecer una Zona de Libre Comercio entre sus países a partir del primero de enero de 1995, con esta firma culminó una larga negociación entre estos países.

Y el Tratado quedó conformado de la siguiente manera:

- ◊ Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
- ◊ Comité del Sector Automotor
- ◊ Comité de Comercio Agropecuario Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias
- ◊ Reglas de Origen
- ◊ Procedimientos Aduanales
- ◊ Salvaguardas
- ◊ Prácticas Desleales de comercio Internacional
- ◊ Principios Generales sobre el Comercio de Servicios
- ◊ Telecomunicaciones
- ◊ Servicios Financieros
- ◊ Entrada Temporal de personas de negocios
- ◊ Normas Técnicas
- ◊ Compras del Sector Público
- ◊ Política en Materia de Empresas del Estado
- ◊ Inversión
- ◊ Propiedad Intelectual
- ◊ Solución de Controversias

TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

Habrá acceso libre de barreras al comercio de bienes a los mercados de Colombia y Venezuela, además de que se planteo la necesidad de un programa de desgravación arancelaria para todo el universo de productos industriales y el acceso de mercados que aseguren el trato nacional de los bienes de los países miembros.

Programa de Desgravación

Incluye un Programa de eliminación arancelaria para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela.

Esquema general de eliminación arancelaria gradual a 10 años.

Con Colombia habrá liberalización inmediata para el 40% del comercio bilateral con México y desgravación ha cinco años para otro 5%, a través de acuerdo de eliminación expedita de aranceles para productos negociados en ALADI.

Se reconocen las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de ALADI para fijar los aranceles de partida de desgravación.

Existe la posibilidad de acelerar el proceso de desgravación.

Acceso a mercados

- Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes de los países miembros.
- S  prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles.
- S  prohíben y se eliminan las barreras no arancelarias, con excepción de los bienes usados, del petróleo y de los petrolíferos.

SECTOR AUTOMOTOR

Se crea un comité integrado por representantes de los tres países y asesorado por el sector privado. Sus funciones son las de proponer a la Comisión Administradora del Tratado mecanismos para promover el comercio en este sector y reglas de origen específicas, a más tardar al termino de un año de entrada en vigor del tratado.

Al inicio del tercer año de vigencia del tratado y una vez acordado lo anterior, se eliminaran los aranceles en un plazo de 10 años.

Los bienes automotores usados estarán excluidos del Programa de desgravación.

SECTOR AGROPÉCUARIO Y MEDIDAS FITOOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

AGRICULTURA

- Se acordó un esquema general de desgravación a 10 años.
- Se incluye una lista de excepciones temporales por cada país que serán revisada anualmente. Aplicación, durante los primeros 10 años de una salvaguarda especial tipo arancel-cuota entre México y Venezuela en un grupo reducido de productos.
- Las partes se comprometen a minimizar los efectos distorsionantes de los apoyos internos sobre el comercio y la producción, reservándose el derecho de modificar sus esquemas actuales de apoyo, de conformidad con los derechos y obligaciones en el GATT.
- Se crea el comité de comercio Agropecuario, que cada año revisará la operación de este capítulo y que servirá como foro de consultas.
- Se establece el compromiso de otorgar trato nacional a los productores importados en la aplicación de normas técnicas o de comercialización agropecuaria.

MEDIDAS FITOZOOSANITARIAS

- Se establecen reglas y principios para la elaboración, adopción y aplicación de estas medidas; su propósito es promover el comercio de productos sanos.
- Se acuerda el uso de normas internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas.
- Se crea un Comité para promover la cooperación técnica, contribuir al mejoramiento de las condiciones fitozoosanitarias en los tres países y emitir recomendaciones expeditas a Problemas específicos.

REGLAS DE ORIGEN

Promueven una mayor utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco, para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales cumplan con un cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional.

Existen más de 100 reglas específicas para todos los productos clasificados en el Sistema Armonizado.

- Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, Cobre y Aluminio, se establece un comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), integrado por representantes del sector público y privado de los tres países, el cual evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos.

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

En este capítulo se regulan la certificación y verificación del origen de las mercancías. La certificación de origen es responsabilidad del productor y exportador, la autoridad del país exportador validará el certificado. Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

En cuanto a las obligaciones respecto a las importaciones cada parte requerirá del importador solicite trato arancelario preferencial para un bien de otra parte que declare por escrito en el documento de importación con base en un certificado de origen válido, que el bien califica como originario, que tenga el certificado de origen en su poder al momento de hacer la declaración.

SALVAGUARDAS

Se aplica para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o en cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria con las siguientes características; serán de carácter arancelario; tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más; y las medidas bilaterales sólo se podrán aplicar durante el período de transición al libre comercio, más cinco años o bien, quince años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

Se define un procedimiento claro de compensación para evitar el uso injustificado de la salvaguarda con fines proteccionistas.

PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

En este capítulo se busca promover la competencia y el comercio leal entre los miembros participantes del tratado al establecerse compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de otras partes, además que se garantizaran normas que garanticen la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra las prácticas desleales sin embargo cada país aplicará su legislación en materia de conformidad con los principios del GATT.

Además se incluyen preceptos que garanticen simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguren la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias que tendrán una vigencia máxima de cinco años.

PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

Este capítulo se aplica a las medidas que una parte adopte o mantenga sobre el comercio de servicios que realicen los prestadores de servicios de otra parte, incluyendo las relativas a: La producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio, al otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio, en ningún momento se aplicara a los subsidios o donaciones otorgados por una parte o una empresa del Estado, incluidos los préstamos, garantías y seguros apoyados por el gobierno; los servicios de carácter comercial o las funciones gubernamentales tales como la ejecución de las leyes, los servicios de readaptación social, la seguridad o el seguro sobre los ingresos, la educación pública, etc., por ninguna disposición se interpretará en el sentido de imponer a una parte obligación alguna respecto a un nacional de otra parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente en el territorio de la parte receptora, ni de conferir ningún derecho a ese nacional, respecto a ese acceso o empleo

Cada parte publicara con prontitud y, salvo en situaciones de emergencia, a más tardar en la fecha de entrada en vigor, todas las leyes, reglamentos y directrices administrativas pertinentes y demás decisiones, resoluciones o medidas de aplicación general que se refieran o afecten al

funcionamiento de este capítulo, y hayan sido puestos en vigor por instituciones gubernamentales de la parte o por una entidad normativa no gubernamental de la misma, se publicaran asimismo los acuerdos internacionales que se refieran al comercio de servicios o lo afecten y los que sean desarrollo de este tratado, además de que cada parte informará con prontitud a las otras partes, por lo menos anualmente, el establecimiento de nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten considerablemente al comercio de servicios abarcado por sus compromisos específicos en virtud de este Capítulo.

Conforme al Trato Nacional cada parte otorgará a los servicios, así como a los prestadores de esos servicios de otra parte, un trato no menos favorable que el concedido, en circunstancias similares, a sus servicios o prestadores de servicios, las disposiciones no se interpretaran en el sentido de impedir que una parte confiera o conceda ventajas a países con los cuales tenga frontera terrestre con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.

Las partes procurarán negociar periódicamente, al menos cada dos años, la liberalización o eliminación de restricciones cuantitativas existentes que mantengan a nivel federal o central, estatal o departamental además de que las partes podrán negociar la liberalización de restricciones cuantitativas, requisitos para el otorgamiento de licencias y otras medidas no discriminatorias, los compromisos adquiridos se consignarán en un Protocolo suscrito por las partes.

Las partes, a partir de la entrada en vigor de dicho tratado establecerán un sistema para facilitar a los prestadores de servicios información referente a sus mercados en relación con; los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios, la posibilidad de obtener tecnología en materia de servicios y, aquellos aspectos que la Comisión considere pertinente sobre este tema y con el objeto de garantizar que toda medida que una parte adopte o mantenga en relación con los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de licencias o certificaciones a los nacionales de otra parte no constituya una barrera innecesaria al comercio, cada parte procurará garantizar que esas medidas se sustenten en criterios objetivos y transparentes, tales como la capacidad y la aptitud para prestar un servicio y no sean muy gravosas de lo necesario para asegurar la calidad de un servicio y no constituya una restricción encubierta a la prestación transfronteriza de un servicio.

Cada parte, dentro de un plazo de dos años contando a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado, se eliminará todo requisito de nacionalidad o de residencia permanente que se mantenga para el otorgamiento de licencias, certificados o títulos a los prestadores de servicios profesionales de otra parte, cuando un parte no cumpla con esta obligación respecto de un sector en particular, cualquier otra parte tendrá, en el mismo sector y durante el mismo tiempo que la parte que lo incumpla.

TELECOMUNICACIONES

Se establecen principios para que se pueda acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, además de que se incluyen los servicios del valor agregado y el uso de las redes privadas y de las comunicaciones interpresariales.

Se permite el monopolio para proveer redes y servicios públicos de telecomunicaciones, pero se dispone lo necesario para impedir que se incurra en prácticas contrarias a la competencia.

SERVICIOS FINANCIEROS

Se permite el establecimiento de instituciones financieras de las otras partes, condicionadas a los principios de trato nacional y de Nación Mas Favorecida, y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior.

Cada país reserva el manejo de la política monetaria y cambiaria, se permite la aplicación de medidas prudenciales para asegurar la estabilidad del sistema financiero.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Se Establecen principios que facilitan la entrada temporal de personas de negocios sin que ello implique la modificación de las leyes laborales y migratorias; incluye las categorías de visitantes de negocios, inversionistas y personal intracompañías en el cual se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de las personas.

NORMAS TECNICAS

Incorpora disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios, incluyendo disposiciones sobre metrología y etiquetado. Las medidas de normalización y metrología se aplicarán conforme a los principios de trato nacional y no-discriminación, sin que constituyan barreras comerciales encubiertas y se buscare su convergencia hacia las normas internacionales, se acordaron además disciplinas que hacen transparente el proceso de normalización en la región.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Se promueve el intercambio comercial a un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales, a partir de los principios de trato nacional y no-discriminación, así como de transparencia en los procedimientos de licitación.

Las disposiciones del tratado se aplicarán solo a las entidades del sector público federal cuyos contratos superen el valor de los siguientes umbrales: entidades del gobierno federal 50 mil dólares para contratos de bienes y servicios, y para obra pública 6.5 millones; para las empresas paraestatales 250 mil dólares por contratos de bienes y servicios y 8 millones por obra pública.

Dispone reservas por 10 años a los compromisos de trato nacional y no-discriminación, que serán eliminadas gradualmente. México reserva el 5% de sus compras anuales.

POLITICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO

Cada país se compromete a que sus empresas del Estado: otorguen a los nacionales de los otros países un trato no discriminatorio en su territorio en la venta de bienes y en la prestación de servicios para operaciones comerciales similares; actúen solamente según consideraciones comerciales en la compra o venta de un bien o servicio monopolizado en su territorio, y no utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en un mercado no monopolizado.

Se establece un comité en materia de competencia, integrado por representantes de cada país a fin de presentar informes y recomendaciones a la Comisión Administradora del Tratado referentes a los trabajos que procedan sobre las cuestiones relevantes acerca de la relación entre las leyes y políticas en, materia de competencia y comercio en la zona de libre comercio.

INVERSION

Se entenderá por inversión los recursos transferidos al territorio nacional de una parte o reinvertidos en él por inversionistas de otra parte incluyendo cualquier tipo de bien o derecho que tenga por objeto producir beneficios económicos y a la participación de inversionistas de una parte, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación de la otra parte. La inversión no incluye operaciones de crédito o endeudamiento, entre ellas; una obligación de pago del Estado o de una empresa del Estado, ni el otorgamiento de un crédito al Estado o a una empresa del Estado y a los derechos pecuniarios derivados exclusivamente de contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una parte a una empresa en territorio de otra parte.

Cualquiera de las siguientes personas que sea titular de una inversión en el territorio de otra parte; la parte misma o cualquiera de sus entidades públicas o empresas del Estado, o a una persona natural que tenga la nacionalidad de esa parte de conformidad con sus leyes o una empresa constituida, organizada o protegida de conformidad con las leyes de esa parte.

En este capítulo se aplicara las medidas que adopte o mantenga una parte relativa a; las inversiones de inversionistas de otra parte realizadas en su territorio, a los inversionistas de otra parte en todo lo relacionado con su inversión y en lo relativo a las inversiones en el territorio de la parte además de que ninguna parte establecerá requisitos de desempeño mediante la adopción de medidas en materia de inversiones que sean obligatorias o exigibles para el establecimiento u operación de una inversión, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener o mantener una ventaja o incentivo y que prescriban la compra o utilización por una empresa de productos de origen nacional de esa parte, o de fuentes nacionales de esa parte, ya sean

que se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o del valor de los productos o como proporción del volumen o del valor de su producción local

Nada de lo dispuesto en este artículo se interpretará como impedimento para que una parte imponga, en relación con cualquier inversión en su territorio, requisitos de localización geográfica de unidades productivas, de generación de empleo o capacitación de mano de obra o de realización de actividades en materia de investigación y desarrollo. Cada parte permitirá que las transferencias se realicen en divisas de libre convertibilidad y a la tasa de cambio vigente en el mercado en la fecha de transferencia para las transacciones, no obstante cada parte podrá, en la medida y por el tiempo necesario, impedir la realización de transferencias mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria de sus leyes en los siguientes casos;

- Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- emisión, comercio y operación de valores
- infracciones penales o administrativas o
- Garantía de cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso.

Pero ninguna parte, salvo en el dispuesto expropiara o nacionalizará, directa o indirectamente una inversión de un inversionista de otra parte en su territorio, ni adoptará ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión salvo que sea por causa de utilidad pública sobre bases no discriminatorias con apego al principio de legalidad y mediante indemnización que será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión en el momento de la expropiación y no reflejara ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se haya conocido con antelación a la fecha de expropiación.

Además de que ninguna parte en relación con las inversiones de sus inversionistas constituidas y organizadas conforme a las leyes y reglamentos de otra parte, podrá ejercer jurisdicción o adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o de la obstaculización entre las partes, o entre una parte y un país que no sea parte.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Se establecen los principios que aseguren la protección a los derechos de autor y conexos, denominados de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada miembro así también se incorporaran los principios de trato nacional y de nación mas favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual. Se garantiza la protección a; las marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominadas de origen; y a los secretos industriales y comerciales.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Se definen las bases para la solución de controversias con certidumbre y agilidad, cuenta con un mecanismo sencillo y transparente que incluye tres etapas: la consulta entre las partes, la intervención de la Comisión Administradora del Tratado y la Instancia Arbitral, antes de establecer un tribunal arbitral, las partes procuraran resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora, el tribunal arbitral se integra por 5 miembros elegidos por selección cruzada y su decisión final es obligatoria y si la parte demandada no cumple con la decisión final del tribunal, la parte reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

Adicionalmente el acuerdo contempla:

- Desgravación lineal y automática a 10 años para todo el universo arancelario a una tasa de 10% anual hasta llegar al cero arancel.
- Venezuela recibe de México una preferencia promedio de 74% para un universo de 1,287 productos, por su parte, Venezuela otorga a México una preferencia arancelaria promedio de 60% para un universo de 623 productos.
- Una salvaguarda especial en términos de cuotas arancelarias para algunos productos agrícolas y un mecanismo de consulta para incorporar gradualmente los productos al sector que han sido excluidos.
- La exclusión del sector textil venezolano por un periodo de dos años mientras se negocian las condiciones de su incorporación.

Así para que cada uno de los principios establecidos en el Tratado de Libre Comercio se lleven a cabo se estableció la Comisión Administradora del Tratado de libre Comercio del Grupo de los Tres, la cual esta formada por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México y por los Ministros de Comercio Exterior de Colombia y Venezuela la cual se han reunidos anualmente a partir de la entrada en vigor de dicho Tratado.

- ◆ La I Reunión de la Comisión Administradora del Tratado se llevo a cabo en la Ciudad de México, el 26 de octubre de 1995, durante esta reunión se abordaron los siguientes temas:
 - ◇ Discusión acerca de la adopción del reglamento de la Comisión Administradora del Tratado, del Código de Conducta y de las Reglas Modelo de Procedimientos.
 - ◇ Negociación para el establecimiento de los protocolos sobre reservas y excepciones en materia de servicios financieros e inversión.
 - ◇ Comité automotor
 - ◇ Asuntos relacionados con la implementación del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres

- ◆ La II Reunión de la Comisión Administradora del Tratado se llevó a cabo en Caracas, Venezuela, el 13 de agosto de 1996 en la que participaron los ministros de Comercio de México, Colombia y Venezuela en esta ocasión se abordaron los siguientes temas:
 - ◇ Informes de los Comités y Grupos de Trabajo, consideraciones especiales sobre el Comité de Comercio de Bienes y el Comité de Prácticas de Empresas del Estado.
 - ◇ Sector Automotor
 - ◇ Estado de las negociaciones sobre servicios e inversiones
 - ◇ Reglas Modelo de procedimientos, Código de conducta y Reglamento de la Comisión Administradora
 - ◇ Negociación de reglas de origen para textiles y confección entre México y Venezuela
 - ◇ Consideraciones de las investigaciones abiertas en México sobre origen de productos venezolanos
 - ◇ Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI)
 - ◇ Otros (Certificados de inspección aplicados por Colombia, Precios de Referencia, Precios Mínimos Oficiales aplicados por Colombia, caso de Ron Bacardi, Caso de Nissan, y esfuerzos para la promoción de comercio).

Los resultados fueron que México y Colombia acordaron - de manera bilateral- la apertura de sus respectivos mercados, Colombia informó sobre la modificación de la instrumentación y Aplicación del Certificado de inspección que ha estado aplicando a ciertos productos de importación además que explico que los Precios Mínimos oficiales se aplican en las aduanas a fin de liquidar el IVA y el arancel y tiene el propósito de controlar el lavado de dinero, dicho precio mínimo se fija con la factura del productor o la empresa comercializadora, incluyendo el precio de venta, lo cual evita la discrecionalidad de las autoridades al respecto.

En relación con el Ron Bacardi, se logró que Venezuela modificara su reglamentación sobre los años de añejamiento del producto, brindando a productores mexicanos el mismo trato que a productores locales.

Con respecto a la empresa Nissan, Venezuela informó que el Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT) efectuó una investigación técnica acerca de las repercusiones que sobre la valoración tiene la vinculación entre proveedor y distribuidor. El SENIAT concluyó que de conformidad con la legislación vigente en materia de Valoración Aduanal, existen efectos directos de vinculación sobre la valoración, por lo que adoptó un reajuste de 3% sobre el valor declarado.

◆ La III Reunión de la comisión Administradora se llevó a cabo en Medellín, Colombia, el 4 de septiembre de 1997 y fue presidida por los Ministros de Comercio de los tres países. Los temas considerados en la agenda fueron:

1. Revisión de los resultados alcanzados en la aplicación del TLC del G3

◊ Se destacó el cumplimiento de la tercera etapa del programa de desgravación del Tratado, así como el inicio de la desgravación para los camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y autobuses integrales, a partir del 1º de enero de 1997.

◊ Se resalto la suscripción del Memorándum de Entendimiento suscrito el 6 de febrero de 1997 entre el Ministerio de Industria y Comercio de Venezuela y el BANCOMEXT; la entrada en vigencia del Protocolo sobre Servicios Generales e Inversiones, en los tres países y el incremento de las inversiones.

- ◊ La comisión considero la conveniencia de hacer una evaluación del desarrollo del Tratado, no sólo desde el punto de vista comercial, sino también, considerando aspectos como el desarrollo de la liberalización de servicios y perspectivas futuras del acuerdo respecto a las relaciones con Centroamérica y el Caribe.
- ◊ Además de que examino las labores realizadas por cada uno de los comités y Grupos de Trabajo y formuló recomendaciones y directrices para cada uno de ellos y en particular, se hicieron consideraciones especiales para el Comité de Comercio de Bienes y para el Grupo de Trabajo de Reglas de Origen y procedimientos aduaneros.
- ◆ La IV Reunión de la Comisión Administradora se planeo para abril de 1999 pero actualmente no se ha llevado a cavo y sé esta en espera de la fecha.

Cabe destacar que el G3 contempla y considera las diferencias entre los países participantes, pero los resultados han sido satisfactorios ya que Colombia y Venezuela se convirtieron en el tercero y cuarto cliente de México en América Latina y ambos países constituyen el más importante comprador integrado de México en la región además de que México ofrece a Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un vasto mercado con amplias posibilidades de expansión principalmente en las áreas de tecnología y de los flujos de inversión

4.3 COMERCIO E INVERSION DE MEXICO COLOMBIA Y VENEZUELA

COMERCIO DE COLOMBIA CON MEXICO

El comercio global de Colombia con México ascendió a 588 millones de dólares en 1999, 6.7% mas que en comparación con 1995 con tan solo 550 millones de dólares. El déficit comercial de Colombia con nuestro país sé mas que duplico en el período de 1993-1996 pasando de 154.8 a 341.1 millones de dólares mientras que para 1998 y 1999 paso de 297.8 a 147.3 millones de dólares esto a consecuencia de un reducido crecimiento de las importaciones provenientes de Colombia mientras que las exportaciones de México a ese país se incrementaron.

Sin embargo el periodo que comprende de enero-agosto del 2000 las importaciones desde Colombia han sido de 183.6 millones de dólares habiendo un comercio total de 463.1 millones de dólares lo que hace suponer que para finales de dicho año el comercio total crecerá en un 20% mas que el año anterior.¹⁸

Con base en un análisis de los principales 50 productos de exportación de Colombia al mundo en 1995 se ha podido constatar que, en 13 de ellos, las importaciones globales de México en ese mismo año exceden las exportaciones globales de Colombia, lo que nos convierte en un mercado potencial de gran interés para ese país en productos como pantalones, camisetas de algodón, manufacturas de cuero natural, polipropileno, productos farmacéuticos, etc., seis de estos productos están totalmente desgravados para las importaciones colombianas, mientras que los demás tienen un arancel de 5 y 10% mismo que desaparecerá en el año 2005.

¹⁸ FUENTE: SRE, con datos del Banco de México

**MEXICO; BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA
(MILLONES DE DOLARES)**

AÑO	COMERCIO TOTAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1990	142.1	109.6	32.5	77.1
1991	202.2	152.5	49.7	102.8
1992	291.4	218.8	72.6	146.2
1993	322.8	238.8	84	154.8
1994	427.1	306	121.1	184.9
1995	550.8	453.3	97.5	355.8
1996	535.2	438.2	97	341.2
1997	637.5	513.3	124.2	389.1
1998	600.4	449.1	151.3	297.8
1999	588.1	367.7	220.4	147.3
1999*	360.3	235.5	124.8	110.7
2000*	463.1	279.5	183.6	95.9

*/enero-agosto

FUENTE: INEGI Y SECOFI

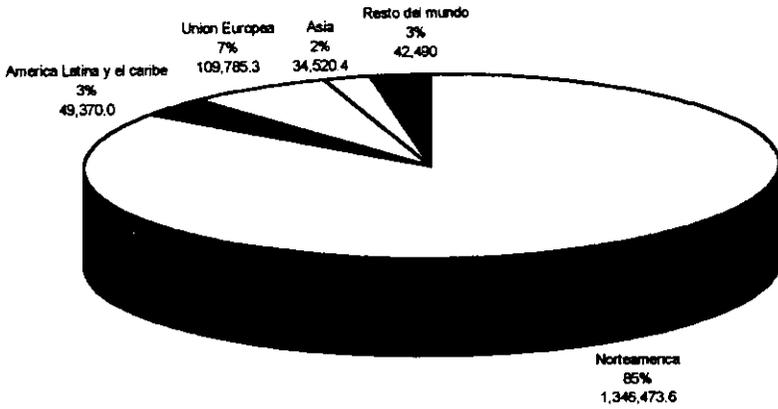
CRECIMIENTO REGISTRADO ANUALMENTE

AÑO	COMERCIO TOTAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
	%	%	S
			%
1990	6.7	-1.1	45.1
1991	42.3	39.1	52.9
1992	44.1	43.5	46.1
1993	10.8	9.1	15.7
1994	32.3	28.18	44
1995	29.0	48.1	-19.4
1996	-2.9	-3.4	-0.5
1997	19.1	17.2	28
1998	-5.8	-12.5	21.8
1999	-20.4	-18.12	45.7
2000*	28.5	18.7	47.1

*/Cifras enero-agosto

FUENTE: INEGI Y SECOFI

Comercio Total de México con el Mundo

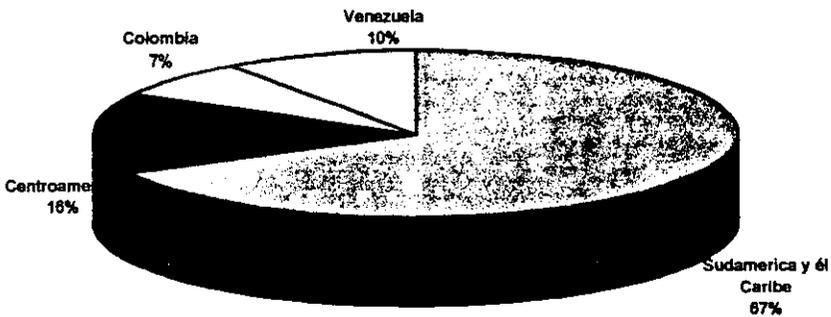


Período 1993-2000*

*/ Enero-noviembre

FUENTE: SECOFI con datos del Banco de México

Comercio Total Mexico-América Latina y el Caribe

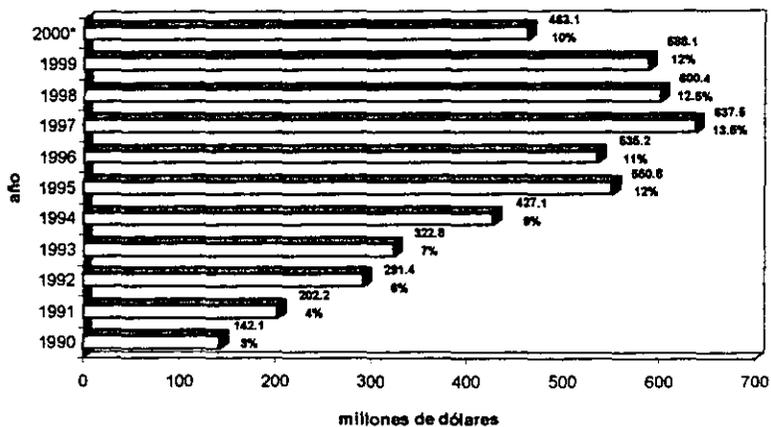


Período 1993-2000*

*/enero-noviembre

FUENTE: SECOFI con datos del Banco de México

Comercio Total México-Colombia

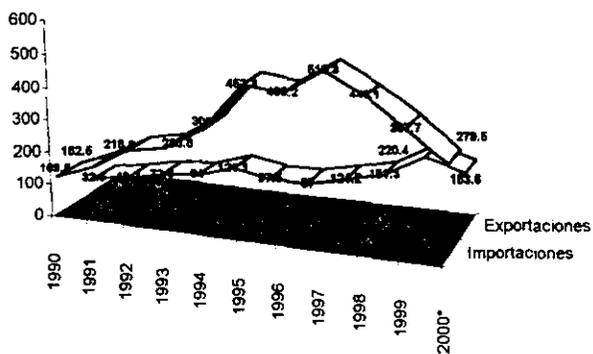


Periodo 1990-2000*

*/enero-agosto

FUENTE: SRE, SECOFI

Crecimiento de las Exportaciones e Importaciones de México-Colombia



Periodo 1990-2000*

*/enero-agosto

FUENTE: SRE, SECOFI

COMERCIO DE VENEZUELA A MEXICO

Después de una caída del 28% en 1995, el valor de las importaciones provenientes de Venezuela se recuperó en un 23.5% pasando de 593.7 millones de dólares en 1995 a 733.4 millones de dólares en 1999, cabe destacar que en 1997 el comercio total ascendió a 1,096.2 millones de dólares en comparación con los años anteriores y posteriores, lo que representó el 70% de las importaciones totales, sin embargo las importaciones de Venezuela a México disminuyeron en un 20% mientras que las exportaciones pasaron de 297.1 millones de dólares en 1999, No obstante en los primeros nueve meses del 2000 el comercio total alcanzó los 630.2 millones de dólares habiendo un incremento del 17.0% en las exportaciones con respecto al año anterior, mientras que las importaciones han sido de 291.0 millones de dólares lo que hace suponer que el comercio va por buen camino para un crecimiento a finales de dicho año¹⁹

Desde 1992, entre el 37 y 50% del valor de las importaciones ha provenído sólo dos Partidas arancelarias; el del Aluminio en Bruto con un promedio de 31% y los Aceites de Petróleo o de Minerales Bituminosos con una participación de 11.5%.

En 1995 se incorporaron nuevas partidas a las importaciones efectuadas desde Venezuela; la de Cables, Trenzas y Similares de Aluminio, Minerales de Hierro y sus concentrados, lo que se incrementó en 1997 hasta un 46% de las importaciones totales

MEXICO; BALANZA COMERCIAL CON VENEZUELA (MILLONES DE DOLARES)

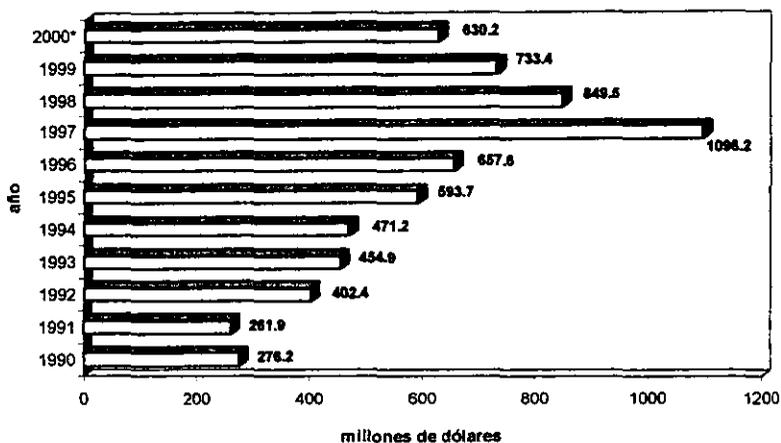
AÑO	COMERCIO TOTAL	%	EXPORTACIONE S	%	IMPORTACIONES	%	SALDO
1990	276.2	132.7	135.8	120.0	140.4	146.4	-4.6
1991	261.9	-5.2	121.4	-10.6	140.5	0.0	-19.1
1992	402.4	55.8	200.5	65.2	201.9	47.6	-1.4
1993	454.9	11.5	228	13.7	226.9	9.5	1.1
1994	471.2	3.6	173.8	-23.8	297.4	31.1	-123.6
1995	593.7	26.0	379.7	118.5	214.0	-28.0	165.7
1996	657.6	10.8	423.6	11.6	234.0	9.3	189.6
1997	1096.2	66.7	675	59.3	421.2	80.0	253.8
1998	849.5	-22.5	546.1	-19.0	303.4	21.8	242.7
1999	733.4	-13.6	436.3	-20.0	297.1	45.6	139.2
1999*	468.7		290.1		178.6		111.5
2000*	630.2	34.4	339.2	16.9	291.0	47.1	48.2

*/ Cifras enero-agosto

Fuente: INEGI Y SECOFI

¹⁹ FUENTE: SRE, SECOFI con datos del Banco de México

Comercio total México-Venezuela 1990-2000*

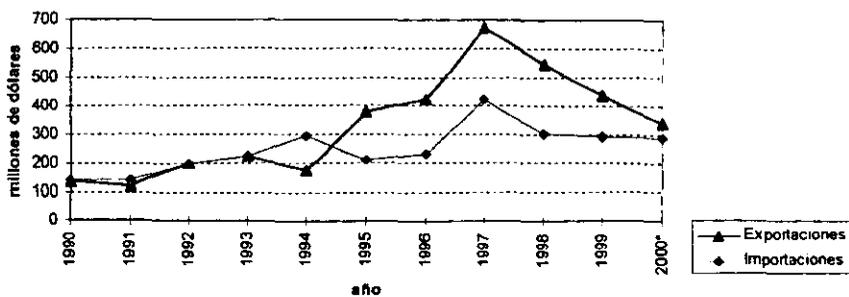


Periodo 1990-2000*

*/enero-agosto

FUENTE: SRE, SECOFI

Crecimiento de las Exportaciones e Importaciones de México-Venezuela



Periodo 1990-2000*

*/enero-agosto

FUENTE: SRE, SECOFI

COMERCIO DE MEXICO HACIA COLOMBIA Y VENEZUELA

A partir de la entrada en vigor del Tratado Libre Comercio del Grupo de los tres, el intercambio comercial de México con Colombia y Venezuela registró un crecimiento de 47.1%, al pasar de 898.3 millones de dólares en 1994 a 1,321 millones de dólares en 1999. Este resultado se debió a que las exportaciones de México con esos dos países se incrementaron alrededor del 80%, entre las exportaciones a Colombia se encuentran; los productos químicos, fibras textiles, etc., mientras que en Venezuela son: artículos de tela y tejidos de algodón entre otros, alimentos, bebidas y tabaco, etc., no obstante las importaciones se redujeron en 20.9%, en consecuencia, México registró un superávit de un poco de más de 500 millones de dólares anuales.²⁰

En el período de enero-agosto de 2000 el comercio total de México con ambos países fue de 1,093.3 millones de dólares, de los cuales México exportó a esos dos países 618.7 millones de dólares e importó 476.6 millones. Lo anterior dio como resultado un superávit para nuestro país de 144.1 millones. Sin embargo, fue menor en 35% al saldo obtenido el mismo período del año anterior.

MEXICO; BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA Y VENEZUELA (MILLONES DE DOLARES)

AÑO	COMERCIO TOTAL			EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO	
	Colombia	Venezuela	Total	Colombia	Venezuela	Total	Colombia	Venezuela	Total	Colombia	Venezuela
1990	142.1	276.2	418.3	109.6	135.8	245.4	32.5	140.4	172.9	77.1	-4.6
1991	202.2	261.9	464.1	152.5	121.4	273.9	49.7	140.5	190.2	102.8	-19.1
1992	291.4	402.4	693.8	218.8	200.5	419.3	72.6	201.9	274.5	146.2	-1.4
1993	322.8	454.9	777.7	238.8	228.0	466.8	84.0	226.9	310.9	154.8	1.1
1994	427.1	471.2	898.3	306.0	173.8	479.8	121.1	297.4	418.5	184.9	-123.6
1995	550.8	593.7	1,144.5	453.3	379.7	833.0	97.5	214.0	311.5	355.8	165.7
1996	535.2	657.6	1,192.8	438.2	423.6	861.8	97.0	234.0	331.0	341.2	189.6
1997	637.5	1,096.2	1,733.7	513.3	675.0	1,188.3	124.2	421.2	545.4	389.1	253.8
1998	600.4	849.5	1,449.9	449.1	546.1	995.2	151.3	303.4	454.7	297.8	242.7
1999	588.1	733.4	1,321.5	367.7	436.3	804.0	220.4	297.1	517.5	147.3	139.2
1999*	360.3	468.7	829.0	235.5	290.1	525.6	124.8	178.6	303.4	1,10.7	111.5
2000*	463.1	630.2	1,093.3	279.5	339.2	618.7	183.6	291.0	474.6	95.9	48.2

*/ Cifras enero-agosto

FUENTE: SECOFI

²⁰ FUENTE: SECOFI, SRE

En 1999 el comercio total de México con ambos países fue de 1,321.5 millones de dólares, cifra que represento una disminución de 8.9% en relación con el monto registrado el mismo periodo de año anterior. Esta disminución se debió a que las exportaciones mexicanas destinadas al mercado colombiano y venezolano descendieron en 19.2% en comparación con las registradas un año antes. Por su parte, las importaciones mexicanas provenientes de ambos países registraron un incremento de 13.8%. No obstante lo anterior, se registró un superávit comercial para México de 286.5 millones de dólares.

A continuación se presentan los principales productos comercializados con Colombia y Venezuela.

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE MEXICO COMERCIALIZO CON COLOMBIA Y VENEZUELA EN 1999

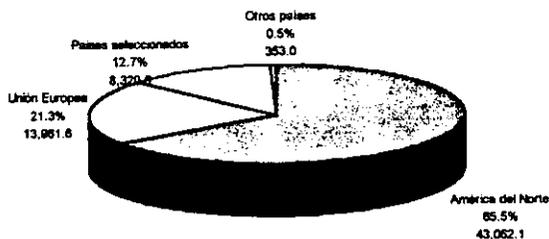
COLOMBIA				VENEZUELA			
EXPORTACIONES	%	IMPORTACIONES	%	EXPORTACIONES	%	IMPORTACIONES	%
Productos químicos	44.1	Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	14.9	Productos químicos	32.3	Productos minero metalúrgicos	40.4
Maquinas y equipos especiales para industrias diversas	13.3	Combustóleo	14.2	Maquinas y equipos especiales para industrias diversas	16.3	Productos siderúrgicos	20.0
Fibras textiles, artificiales o sintéticas	2.8	Papel, imprenta e industria editorial	11.7	Equipo y aparatos eléctricos y electromecánicos	12.1	Productos metálicos, maquinas y equipo	9.6
Artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales	2.4	Insecticidas, parasiticidas y fumigantes	8.8	Papel, imprenta e industria editorial	6.9	Derivados del petróleo	8.8
Productos minero metalúrgicos	2.3	Medicamentos y material de curación	7.5	Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	5.9	Mezclas y preparados para productos farmacéuticos	2.9
Productos plásticos y de caucho	2.2	Alimentos, bebidas y tabaco	6.0	Alimentos, bebidas y tabaco	5.8		
Libros, almanaques y anuncios	2.1	Otras industrias extractivas	5.2				
Productos agrícolas y sicológicas	1.7	Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos	4.8				
Subtotal	70.9		73.1		79.3		81.7
Otros productos	29.1	Otros productos		Otros productos	20.7	Otros productos	18.3
total	100	total	100		100		100

FUENTE: BANCO DE MEXICO

Entre los principales productos que México exporta a Colombia se encuentran los productos químicos con un 44.1% consecutivamente con otros productos 29.1%, en comparación con los productos importados desde Colombia a nuestro país que son textiles, artículos de vestir e industria del cuero con 14.9%, sin embargo dichas importaciones ascendieron en 1999 a 220.4 millones de dólares en comparación con el año anterior de 151.3 millones de dólares mientras que las exportaciones disminuyeron en un 18.1% con el año anterior pero cabe destacar que en el periodo enero-agosto de 2000 las exportaciones han crecido en un 18.7% con respecto al mismo periodo del año anterior, lo que hace suponer que se mantendrá la tendencia ascendente y así podría mencionar a mas productos mexicanos que han tenido fuerte participación en el mercado colombiano.

Mientras que en 1996 las exportaciones mexicanas con respecto a Venezuela crecieron solo un 11.6% en lo que se refiere al periodo 1995-1999 creció un 14.9% pasando de 436.3 millones de dólares en 1995 a 546.1 millones de dólares en 1999 entre los principales productos que México exporta se encuentran; los productos químicos con una participación de 32.3%, sin embargo las importaciones descendieron de 303.4 millones de dólares a 297.1 mdd de 1998 a 1999 entre los principales productos que importamos se encuentran los productos minero metalúrgicos y productos siderúrgicos alcanzando así un comercio de 733.4 millones de dólares.

Inversión Extranjera Directa Realizada por Países y Areas Economicas 1/



Periodo 1994-2000 2/

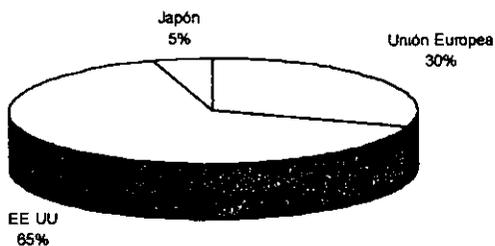
1/ Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de septiembre de 2000 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de reguladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera de capital social, remesas de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 30 de septiembre de 2000

Países seleccionados: Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán, Corea del sur, Chile, China, Filipinas, India, Japón, Panamá, Singapur, Suiza, Taiwán, Uruguay, Islas Virgenes.

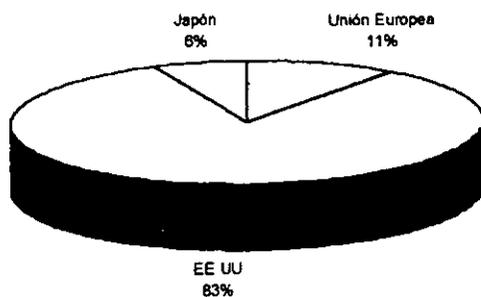
FUENTE: SECOFI "Dirección General de Inversión Extranjera"

Inversión Extranjera hacia America Latina y el Caribe



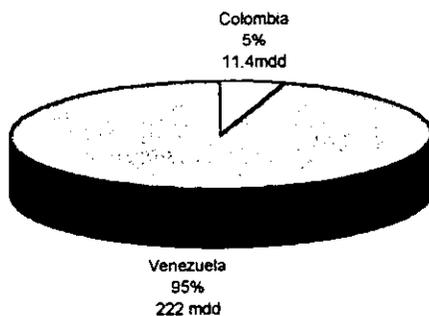
FUENTE: Datos suministrados por la OCDE/DCD Banco Interamericano de Desarrollo
Período 1990-1998

Inversión Extranjera hacia el Grupo de los Tres



FUENTE: Datos suministrados por la OCDE/DCD Banco Interamericano de Desarrollo
Periodo 1990-1998

Inversión extranjera realizada en México



Periodo 1994-2000*

*/ enero-junio

FUENTE: SRE, SECOFI

INVERSION DE COLOMBIA A MEXICO

En cuanto a inversión se refiere la inversión de empresas de Colombia a México en el mes de junio de 2000 se contaba con el registro de 190 empresas con inversión colombiana, esto es, el 1.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) establecidas en México (19,185), los inversionistas colombianos participan mayoritariamente en el capital social de 152 empresas y minoritariamente en las restantes 38, las empresas con capital colombiano se ubican en el sector comercio, que registra 48.9% del total; en la industria manufacturera se encuentran 24.7%; en servicios, 20.5%, en la minería y extracción, 21% en la construcción, 1.6% y en transportes y comunicaciones, 1.1% y él en sector agropecuario el 1.1%. Por rama económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión colombiana son:

RAMAS	EMPRESAS	
1.- Comercio de productos no alimenticios al por mayor		82
2.- Prestación de servicios profesionales, Técnicos y especializados		17
3.- Comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor		8
4.- Confección de prendas de vestir		7
5.- Imprentas, editoriales e industria conexas		6
6.- Servicios de agencias de viajes y almacenaje		5
7.- Manufacturas de celulosa, papel y sus productos		4
8.- Otros servicios inmobiliarios		4
9.- Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos		4
10.- Industria farmacéutica		3
	Subtotal	140
	Total	190

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI

La inversión colombiana en México²¹, entre enero de 1994 y junio de 2000, las empresas con capital colombiano materializaron inversiones por 11.4 millones de dólares monto que equivale al 6.4% de la inversión aportada por los Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (1782 mdd), con ello Colombia ocupó la sexta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

i. ²¹ *Para el período 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), mas las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones de utilidades y cuentas entre compañías que han notificado al RNIE.

ii. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas colombianos, debido que no se incluyen la inversiones que realizan las empresas de Colombia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica contándose con la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos

FUENTE: SECOFI "Dirección General de Inversión Extranjera"

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
CON INVERSIÓN COLOMBIANA *1**

SECTOR	Participación porcentual de la inversión		Empresas
	Menor al 50%	Mayor al 50%	
Agropecuario	1	1	2
Minería	0	4	4
Industrias Manufactureras	10	37	47
Electricidad y agua	0	0	0
Construcción	1	2	3
Comercio	16	77	98
Transportes y Comunicaciones	0	2	2
Servicios financieros	1	5	6
Otros servicios 1/	9	24	33
TOTAL	38	152	190

Nota: Se incluyen todas las empresas que registran inversión colombiana en su capital social en cualquier porcentaje, la clasificación de mayoritarias y minoritarias se hizo tomando en cuenta el porcentaje de inversión extranjera total en el capital social de las empresas.

*1 Al mes de junio de 2000

1/ Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales, incluye los servicios de la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: SECOFI Dirección General de Inversión Extranjera.

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION COLOMBIANA
MATERIALIZADA EN MEXICO *1**
(miles de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	Acumulado 1994-2000 ^{2/}	Part. %
TOTAL	2,375.10	506.0	580.0	3,227.70	804.2	3,012.30	809.6	11,404.90	100.0
Agropecuario	-9.3	0.0	0.0	0.0	0.0	23.3	1.9	15.9	0.1
Minería y Extracción	0.0	3.2	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	0.0
Industria Manufacturera	791.6	105.3	141.9	84.1	18.8	294.4	513.3	1,949.40	17.1
Electricidad y agua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	7.6	0.5	0.0	0.0	0.0	4.3	0.0	12.4	0.1
Comercio	1,259.30	282.8	429.5	3,066.00	525.9	-12.6	334.7	5,885.60	51.6
Transportesy comunic.	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	0.1
Servicios financieros	14.0	9.0	0.0	0.8	0.0	31.9	26.1	81.8	0.7
Otros servicios 3/	311.9	97.5	7.9	76.8	259.5	2,671.00	23.6	3,448.20	30.2

*1 Para el período 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), mas las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se le han notificado al RNIE.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas colombianos, debido que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Colombia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica contándose con la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos

1/ enero-junio

2/Notificada al 30 de junio de 2000

3/Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, incluye los Serv. Agricultura.

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

INVERSION DE VENEZUELA EN MEXICO

Al mes de junio de 2000 se contaba con el registro de 92 empresas con inversión venezolana, esto es; el 0.5% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) establecidas en México (19,185). Los inversionistas venezolanos participan mayoritariamente en el capital social de 74 empresas y minoritariamente en las restantes 18.

Las empresas con capital venezolano se ubican en el sector de servicios, que registra 38 empresas; en comercio se encuentran 34; en la industria manufacturera, 17; en la minería y extracción, 1; y en la construcción, 2.

Por rama de actividad económica, las principales ramas receptoras de empresas con inversión venezolana son:

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN VENEZOLANA * /

RAMAS		EMPRESAS
1.-	Comercio de productos no alimenticios al por mayor	33
2.-	Prestación de servicios profesionales, Técnicos y especializados	14
3.-	Serv. Relac. con la cinematografía, teatro, radio y TV. prestados por el sector privado	7
4.-	Servicios de instituciones financieras del mercado de valores	2
5.-	Hilado, tejido y acabados en fibras blandas	2
6.-	Industria de cuero, pieles y sus productos	3
7.-	Otros servicios inmobiliarios	2
8.-	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	2
9.-	Restaurantes, bares y centros nocturnos	7
10.-	Servicios privados médicos, odontológicos y veterinarios	2
	Subtotal	74
	Total	92

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera SECOFI

La inversión Venezolana en México entre enero de 1994 y junio de 2000 se canalizo como, las empresas con capital venezolano materializaron inversiones por 222 millones de dólares , por sector económico, 93.4% de la IED se canalizó a servicios y el 66% a otros sectores.²²

²² FUENTE: SECOFI "Dirección General de Inversión Extranjera"

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS
CON INVERSIÓN VENEZOLANA ^{*/}**

SECTOR	Participación porcentual de la inversión		Empresas
	Menor al 50%	Mayor al 50%	
Agropecuario	0	0	0
Minería y Extracción	0	1	1
Industria Manufacturera	1	16	17
Electricidad y agua	0	0	0
Construcción	2	0	2
Comercio	2	32	34
Transportes y Comunicaciones	0	0	0
Servicios financieros	2	2	4
Otros servicios ^{1/}	11	23	34
TOTAL	18	74	92

Nota: Se incluyen todas las empresas que registran inversión venezolana en su capital social en cualquier porcentaje. La clasificación de mayoritarias y minoritarias se hizo tomando en cuenta el porcentaje de inversión extranjera total en el capital social de las empresas.

^{*/}Al mes de junio de 2000

^{1/} Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluyendo los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION VENEZUELA
MATERIALIZADA EN MÉXICO/
(miles de dólares)**

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	Acumulado 1994-2000 ^{2/}	Part.%
TOTAL	-66.30	48.8	1,193.40	244.10	102.8	20,636.60	146.8	22,204.90	100.0
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minería y Extracción	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0
Industria Manufacturera	-1,904.80	-10.1	215.1	42.1	6.9	12.0	0.0	-1,638.80	-7.4
Electricidad y agua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	7.5	-6.5	0.0	0.0	0.0	56	0.0	57.0	0.3
Comercio	1,818.70	53.3	964	21.30	39.0	24.3	124.3	3,044.90	13.7
Transportes y comunic.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Servicios financieros	9.2	0.8	2.3	154.1	0.0	2.6	0.0	169	0.8
Otros servicios ^{3/}	3.1	11.3	12.0	20.7	56.90	20,440.70	22.20	20,566.90	92.6

^{*/} Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE), mas las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se le han notificado al RNIE.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas colombianos, debido que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Colombia a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica contándose con la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos

^{1/} enero-junio

^{2/}Notificada al 30 de junio de 2000

^{3/}Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, incluye los Serv. Agricultura.

FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

INVERSIONES DE MEXICO A COLOMBIA Y VENEZUELA

En materia de inversiones , durante los últimos años se ha registrado un importante incremento de la inversión directa de México en Colombia y Venezuela, la cual se estima asciende a 2,552.5 millones de dólares, de este monto, 1,184.95 millones de dólares se realizaron en Colombia y 1,367.55 millones de dólares en Venezuela. La firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres creó sin duda un marco mucho más amplio y estable para la participación de empresas mexicanas en estos países.

Las principales empresas mexicanas establecidas actualmente en Colombia y Venezuela son

PRINCIPALES EMPRESAS MEXICANAS CON INVERSION EN COLOMBIA

EMPRESAS MEXICANAS	Descripción de la operación	Inversión mexicana (mdd)
CEMEX	Este se ha convertido en el mayor inversionista en Colombia ha invertido 700 mdd en la adquisición del 63% de las acciones de cementos Diamante y el 90% de cementos Samper, así como en programas de modernización de plantas productoras de cemento, asimismo realizó una inversión de 190 mdd en el Proyecto de la Segunda Línea de la Planta Caracolito cerca de Ibagué. Por otra parte CEMEX invirtió 10 millones de dólares en la primera planta industrial de mortero seco en Colombia. Actualmente Diamante -Samper atiende de manera amplia el mercado de la construcción en Colombia mediante la comercialización de cemento gris y blanco, concreto, agregados, mortero seco y otros.	900.0
ICA	Esta empresa ha obtenido licitaciones para desarrollar los siguientes trabajos: Mantenimiento de oleoducto Caño Limón-Coveñas (8mdd), recuperación y mantenimiento de la malla vial de Bogotá (102 mdd) y adecuación a troncal calle 80 en Bogotá (19mdd).	129.0

GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO	Participa conjuntamente con otras empresas mexicanas en la construcción de proyectos hidroeléctrico "Hidromiel", el monto total del proyecto Es de 420 mdd en los cuales 15% corresponden al Grupo Mexicano.	63.0
T.M.M.	Adquirió el 60% de la flota mercante, lo que represento una inversión de 28 millones de dólares.	28.0
BIMBO	Participa con el 60% de las acciones de "Bimbo Colombia Empresa Panificadora" (de un total de 43 mdd de inversión) asociado con el grupo colombiano Noel.	25.80
TELEVISA	Mantiene una importante presencia editorial en Colombia y en este año ingreso al mercado de la TV: a través de la empresa SKY.	15.0
MABE	Esta empresa trabaja en Colombia desde 1994, con una inversión aproximada de 13 mdd debido a la adquisición de una fabrica de refrigeradores de uso domestico ubicada en la CD de Manizales generando un incremento de sus exportaciones hacia el mercado andino principalmente.	13.0
VITROMEX (VITEMCC)	Adquirió el total de las acciones de la empresa VITEMCO	10.50
PLASNANK	Esta empresa mexicana se encuentra instalando una fábrica de tambores de plástico con 200 lts.	0.65
BUFETE INDUSTRIAL	Actualmente se encuentran desarrollando el "Proyecto Nueva Planta de Atquilación en el Complejo Industrial Barrancabermeja". El costo de la obra es de 70 mdd y se trata de un contrato en el que participan varias empresas.	n.d
FERNANDEZ EDITORES	En julio de 1997 abrió una oficina en Colombia, con el objetivo de hacer llegare sus textos escolares, literatura infantil y juvenil, material didáctico, diccionarios y modelos anatómicos a todos los niveles de la educación en Colombia, tanto del sector oficial como del sector privado.	n.d
CELANESE MEXICANA	Esta empresa tiene una oficina de Ventas en Colombia.	n.d
TOTAL		1,184.95

mdd (millones de dólares)

n.d. No Disponible

Fuente: Embajada de México en Colombia

PRINCIPALES EMPRESAS MEXICANAS CON INVERSION EN VENEZUELA

Empresa mexicana	Descripción de la operación	millones de dólares
HYLSA	Controla el 30% del capital accionario del "Consortio Amazona" que adquirió el control accionario del SIDOR, pagando 1,800 md (1,200 en efectivo y 600 millones como pasivo) por el 70% de acciones de SIDOR.	540.0
Grupo CEMEX	Tiene una inversión mayoritaria en "VENCEMOS", lo que ha permitido a esta empresa venezolana incrementar sus utilidades y exportaciones, esta empresa se dedica a la producción y comercialización de comercio.	450.0
TAMSA	Controla el 17.5% del capital accionario del "Consortio Amazonia", esta se dedica a la producción de hierro reducido brinqueteado en caliente	315.0
BIMBO	Adquirió la venezolanas "Holsum" y "Taorro" estableciendo las marcas "Bimbo" y "Marínela".	30.0
Grupo IMSA	Esta inversión se realizó con el objeto de obtener acceso al mercado sudamericano, la inversión es 100% mexicana, los productos que ofrece son acumuladores (baterías) para la industria automotriz.	18.0
MABE	Tiene una coinversión con la empresa "CETECO" para la fabricación de estufas, lavadoras y refrigeradores.	8.3
Industrias Unidas	El Grupo IUSA es propietario de las acciones (100%) de la Compañía "Deformaciones Plásticas de Metales"; del 55% de la empresa "Electro-Transformadores" y del 62% de la Compañía "Porcelana Eléctrica".	5.5
Met-Mex Peñoles, S.A. de C.V.	Realizó una inversión en Venezuela para crear la Empresa "Industrias Peñoles de Venezuela", sus ventas en el mercado venezolano son de 10 mdd anualmente, la línea de productos que ofrece son: Zinc, sulfato de sodio, plata, plomo y óxido de magnesio refractario, el ámbito de aplicación de estos productos es la industria metalmeccánica, refractarios y fabricación de detergentes.	0.5
Grupo Acerero del Norte (GAN)	El Gan abrió una oficina en Caracas, en 1995	0.25
Grupo Posadas de México	Esta inversión estuvo inicialmente dirigida a la operación petrolera, sin embargo actualmente esta en etapa de construcción de 2 hoteles, uno en Caracas y otro en Valencia.	n.d
Reaseguros Alianza, S.A.	Esta empresa ha realizado una inversión con la empresa venezolana "ALIAMEX" y se dedica al reaseguramiento de las empresas.	n.d
TOTAL		1,367.55

n.d. (no disponible)

Fuente: Embajada de México en Venezuela, con base en información proporcionada por las mismas empresas a la oficina comercial de México en Venezuela

4.4 MEDIDAS DE PROMOCION DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES

Las condiciones de confianza de largo plazo son indispensables para la dinámica de la inversión productiva, no las genera el mercado en sí mismo sino que requieren proyectos específicos que garanticen el incremento de la productividad y rentabilidad en la esfera productiva. Junto a las condiciones macroeconómicas que favorezcan la inversión y el comercio, tiene que darse las expectativas de mercado y rentabilidad de corto y largo plazo en la esfera productiva, para incentivar el crecimiento de la inversión.

Por ello las medidas para promover el comercio y las inversiones constituyen sin duda, el medio más efectivo para fortalecer las relaciones económicas entre México con Colombia y Venezuela. Existen grandes oportunidades de exportación, inversión y asociación de negocios entre los países aún sin explotarse plenamente y para que esto ocurra sólo hace falta provocar un mayor acercamiento de los respectivos sectores privados y otorgarles seguridad jurídica para que realicen sus operaciones. Por eso son tan importantes las reuniones empresariales, tanto a nivel bilateral como en el marco del Grupo de los tres, de ahí que se desprenden los siguientes Encuentros Empresariales para la promoción de comercio e inversión:

♦ PRIMER ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL GRUPO DE LOS TRES

Este encuentro se llevó a cabo en Caracas, Venezuela, los días 6 y 7 de marzo de 1997. En este encuentro participaron los sectores empresariales de los tres países (CEMAI de México, COINDUSTRIAS de Venezuela y ANALDEX de Colombia). También participaron representantes de 18 empresas mexicanas, 38 colombianas y más de 100 venezolanas, así como representantes oficiales de los tres países, por parte de México asistió el Dr. Jaime Zabudovsky.

La agenda de este Encuentro consistió en una evaluación del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, en la cual se destacó que, una vez que se concrete la reactivación económica en los tres países, el incremento de la demanda promoverá un importante

crecimiento del comercio trilateral. Asimismo, se llevaron a cabo rondas individuales de negocios previamente agendadas, en la que los empresarios de los tres países tuvieron oportunidad de identificar y plasmar negocios.

◆ SEGUNDO ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL GRUPO DE LOS TRES

El segundo Encuentro empresarial del Grupo de los Tres se llevo a cabo en Medellín, Colombia, el 4 de septiembre de 1997. Este evento fue organizado por la Federación Nacional de Comercio de Colombia (FENALCO) y el Proexport de Colombia. Asistieron los ministros de comercio de los tres países y participaron 106 empresas mexicanas, 160 venezolanas y 300 colombianas.

Entre los resultados de las entrevistas que se llevaron a cabo en el marco del encuentro empresarial, destacan los siguientes:

CANADELCO

Esta empresa manifestó su interés en hacer contacto con maquiladoras y fábricas de las marcas Sony, Panasonic, JVC, Samsung, Daewoo, etc., en la frontera norte de México, para realizar compras directamente en México ya que actualmente lo hacen vía Panamá. Asimismo el BANCOMEXT ofreció financiamiento directo a esta empresa para las compras de productos mexicanos que están llevando a cabo. Sobre este asunto, la consejería Comercial y la Dirección Ejecutiva de Crédito Internacional de BANCOMEXT iniciarán la evaluación de crédito y la elaboración de la oferta de financiamiento correspondiente, para posteriormente presentar el caso ante el comité de Crédito de esta institución.

EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN (EMP)

Esta entidad ha realizado algunas adquisiciones directas con empresas mexicanas (a ConduTel le compró cable telefónico por 3.9 millones de dólares y a Genermex le compró bobinas por generadores por 600 mil dólares); sin embargo, el BANCOMEXT no ha participado en el financiamiento de estas operaciones.

En este sentido el BANCOMEXT propuso a EMP evaluar la posibilidad de otorgarles una línea de crédito para el financiamiento de adquisiciones directas, cuyos términos y condiciones se tendrán que negociar. Asimismo el BANCOMEXT reiteró su interés para promover las licitaciones públicas internacionales de esa empresa entre las empresas mexicanas involucradas en los sectores eléctricos, telecomunicaciones y de gas, y participar con financiamiento o garantías en los proyectos en que se evaluaría el proyecto caso por caso.

COLOMBIANA DE COMERCIO. S.A./Corbeta/AL KOSTO

Esta empresa que actualmente está adquiriendo productos del sector electrodomésticos y textil, y calentadores de gas procedentes de México, manifestó su interés por establecer alianzas con empresas mexicanas en el sector alimentos y el sector textil con prendas de poliéster y nylon.

Asimismo requiere mezclilla e hilaza sintética y natural, para lo cual la consejería Comercial enviará información sobre empresas mexicanas con oferta exportable a esos sectores.

Actualmente esta empresa colombiana opera sus créditos con el Banco Industrial colombiano que le ofrece Libor+1 a 180 días y 1/8 de comisión por apertura de cartas de crédito. Al respecto, el BANCOMEXT solicitó a esta empresa sus estados financieros, con el fin de iniciar una evaluación para establecer una línea de crédito directamente con la empresa.

INTERCONEXION ELECTRICA. S.A.

Esta empresa de servicios públicos mixta tiene proyectos muy atractivos para 1998, sobre generación, distribución y transmisión de Energía y con frecuencia realiza adquisiciones directas de equipos y materiales. El BANCOMEXT les hará llegar el DIEX y las ofertas de empresas mexicanas.

De igual manera manifestaron interés en que el BANCOMEXT le otorgue una línea de crédito para el financiamiento de adquisiciones directas. En cuanto a proyectos más

grandes el BANCOMEXT ofreció apoyo para la participación de empresas mexicanas y financiamiento de proyectos caso por caso.

◆ TERCER ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL GRUPO EMPRESARIAL

El tercer encuentro se realizara en la ciudad de México con la participación de la secretaria de Desarrollo Económico, el Banco Nacional de comercio Exterior y Comce aun esta pendiente la fecha para dicho evento.

Estas son algunas medidas importantes que se iniciaron con el consentimiento de los tres países para el fortalecimiento del comercio y la inversión del Grupo de los Tres, con ayuda de las instituciones gubernamentales de cada país.

Esperando que cada una de ellas se lleve a cabo y tenga los resultados esperados para mejoramiento de los mismos.

4.5 VENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES

En el contexto continental, México ocupa un papel peculiar, nuestro país es la bisagra geográfica y cultural en la que se empalman las dos grandes porciones de América, esta situación ha sido motivo de algunas de las discusiones más apasionadas entre los internacionalistas mexicanos y del continente. En América Latina y el Caribe existen dos visiones dominantes: México está demasiado cerca de Estados Unidos, o bien es el primer bastión de defensa de los intereses latinoamericanos frente a Washington de ahí que dentro de la política exterior de México su principal objetivo estrechar lazos con América Latina consolidando relaciones históricas y anudar nuevos vínculos.

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres es un ejemplo de la integración económica de los mismos para diversificar y acrecentar sus intercambios y cooperación económica con los países latinoamericanos que han emprendido la revisión profunda de sus economías y han instrumentado el acercamiento entre los países competitivos para lograr una dinámica competitiva de los procesos internacionales.²³

Dentro de las ventajas del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los tres la mayoría de ellas se consideran para México debido a que cuenta con una estructura productiva hasta diez veces más grande que la de Colombia y Venezuela principalmente en Tecnología ya que como observamos anteriormente en los cuadros de comercio, nuestras exportaciones a dichos países son productos con mayor elaboración tecnológica como los son; computadoras, automóviles, vitrinas, refrigeradores, etc.,

En 1999, México exportó a los mercados de Colombia y Venezuela productos por más de 804 millones de dólares lo que representó un incremento del 3.4% en relación con 1995 con la apertura de dicho tratado, beneficiando así las exportaciones de México y por consiguiente abriendo mercados en dichos países

²³ ROZENTAL, Andrés La política exterior de México en la era de la modernidad Edit: Fondo de cultura Económica

La gráfica de las exportaciones totales de México indica como el comercio de México ha crecido con el transcurso de los años, antes y después del Tratado de Libre Comercio, como en 1991 las exportaciones a esos países era de 273.9 mil millones de dólares, pasando a 1999 804.0 millones de dólares y en los primeros nueve meses del 2000 con 618.7 millones de dólares como se ha observado anteriormente en las gráficas presentadas.

En términos generales es posible observar ciertas ventajas aprovechables en ciertos aspectos como lo son; la mano de obra abundante y barata ya que México exporta productos que aprovechan este recurso como los son las maquinadoras o en las condiciones de clima que propician la exportación de flores y productos hortícolas, así como la explotación y exportación de minerales industriales como el plomo, sal, cobre, estaño y otros.

La orografía y las condiciones geológicas del territorio mexicano presentan ventajas sobre Colombia y Venezuela.

México además cuenta con una amplia red de comunicaciones y transportes relativamente avanzada que ha permitido la libre comunicación entre los países así también como las empresas en particular.

Sin embargo, los beneficios potenciales de estas ventajas no se aplican a las empresas o industrias de forma automática, ya que las ventajas por si solas no son elementos que aseguren el éxito y la supervivencia de las empresas o de las industrias, solo a partir del momento en que las aprovecha una empresa o industria, convierte a estas ventajas comparativas en sus propias ventajas competitivas.

Pero una de las ventajas más importantes para México con respecto al Tratado es en relación con la inversión Colombiana y Venezolana que ha entrado a nuestro territorio por medio de las empresas de dichos países como lo vimos anteriormente en el capítulo de inversiones.

Cabe señalar que México ofrece a Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un vasto mercado con amplias posibilidades de expansión, principalmente en las áreas de la tecnología y los flujos de inversión, así como el comercio, desde un principio se aceptaron las diferencias en el desarrollo económico de las tres naciones, de tal forma México es hoy de gran importancia para la ampliación y fortalecimiento de las relaciones con Colombia y Venezuela,

presentándose así para dichos países una alternativa muy promisoría para el desarrollo de su comercio exterior, la diversificación de sus mercados, la cooperación económica, el suministro de tecnología antes mencionado y la integración regional.

Entre las ventajas para Colombia y Venezuela se encuentra el aumento de sus exportaciones para México con un total de 517.5 millones de dólares con un aumento de 13.8% con respecto al año anterior, las exportaciones más dinámicas de Venezuela a México fueron las de bienes de consumo y de capital así como en el sector petrolero, el principal Objetivo y ventaja que desea Venezuela es el de conseguir el libre flujo de la inversión extranjera mexicana a dicho país pero principalmente es el de modernizar su economía y ampliar su capacidad productiva para poder ingresar por medio de México al mercado de Estados Unidos, el caso contrario de Colombia que desea diversificar y aumentar sus flujo de comercio sobre todo hacia México ya que en Sudamérica no ha podido generar corrientes significativas para su economía, en cuanto a ventajas se Refiere Colombia adquiere ventaja en industrias ligeras y en agricultura únicamente.

4.6 ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DEL GRUPO DE LOS TRES

En ocasión de la entrega de la Secretaría Pro-Témpore de Venezuela a México a principios de junio de 1997, el Secretario de Relaciones Exteriores el Lic. José Ángel Gurriá comentó que propondría a Colombia y Venezuela una estrategia integral para el fortalecimiento del G-3.

En relación con dicha estrategia, se llevó a cabo una Primera Reunión Intersecretarial el 7 de julio de 1997 en la que participaron los representantes mexicanos de los Grupos de Alto Nivel, con el fin de preparar propuestas concretas para la estrategia que México presentaría a Colombia y Venezuela. En este sentido, el 22 de septiembre de 1997 se reunieron los Cancilleres del G3 y se firmó el "Acuerdo de los Ministros de Relaciones Exteriores: Estrategia para el fortalecimiento del Grupo de los Tres", en la que destacan nueve puntos:

1. Impulsar una evaluación de los objetivos que dieron origen al G3, a fin de enriquecerlos y aprobar una Estrategia Conjunta que involucre a los tres gobiernos, así como a los sectores empresariales y académicos.
 2. Concertar a través de reuniones periódicas, posiciones comunes en relación con los temas de interés común más importantes de la agenda multilateral.
 3. Impulsar la difusión de las posibilidades que ofrece el Tratado de Libre comercio del G3, en particular entre los sectores empresariales de los tres países, para lo cual, los tres cancilleres se comprometieron a continuar promoviendo reuniones de empresarios con la mayor frecuencia posible.
- Asimismo, decidieron impulsar la publicación de información básica del TLC y la coordinación de esfuerzos para participar en forma conjunta en ferias internacionales.
4. Tratar de aprovechar en forma más integral el potencial de complementación económica y de cooperación a través del trabajo de los 13 Grupo de Alto Nivel. Asimismo, recomendarán a las autoridades de sus respectivos países que celebren una reunión para que formulen y/o amplíen o ratifiquen las propuestas ya presentadas para integrar una Estrategia de Trabajo

del G3, que será sometida por la Secretaría Pro-Témpore a una Reunión de Cancilleres que se llevara a cabo en el marco de la VII Cumbre Iberoamericana, a celebrarse en Isla Margarita, Venezuela, el 8 y 9 de noviembre de 1997.

5. Concertar un esquema trilateral de cooperación hacia Centroamérica y el Caribe, en función de los Acuerdos y programas ya establecidos, para lo cual se llevaran cabo una evaluación del impacto que han tenido los proyectos de cooperación con el G3 con Centroamérica y el Caribe, y de las dificultades enfrentadas para integrar un número más importante de proyectos de carácter bilateral.
6. Realizar a nivel de Cancillerías, una evaluación de la participación del G3 en el "Diálogo de San José", tomando en cuenta la nueva dinámica de este mecanismo.
7. Celebrar una reunión en el marco de la VII Cumbre Iberoamericana, a fin de evaluar las medidas acordadas para fortalecer los objetivos del G3 y el contenido de una Estrategia Conjunta para el Grupo en la que deberán destacarse las áreas prioritarias de actividad que deberá seguir el G3.
8. Reforzar sus acciones con Centroamérica y el Caribe con vistas a fortalecer la cooperación trilateral con programas propios de la Asociación de Estados del Caribe e iniciar las consultas para proponer una eventual Cumbre de la AEC.
9. Los Vicecancilleres de los tres países continuarán siendo la instancia básica de consulta, ejecución y seguimiento del G3.

El 8 de noviembre de 1997 se llevó a cabo en Isla Margarita, Venezuela una reunión de trabajo entre los Ministros de Relaciones Exteriores del G3, en el marco de la VII Conferencia Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, con el objetivo de evaluar y definir el procedimiento de ejecución de la "Estrategia para el Fortalecimiento del Grupo de los Tres". Al respecto los Cancilleres adoptaron las siguientes decisiones:

1. Apoyar la iniciativa de construir un Comité Trilateral de reflexión integrado por personalidades o académicos de reconocido prestigio que realice una evaluación y presente recomendaciones sobre el potencial de cooperación, integración económica y concertación política entre los tres países hacia el siglo XXI. Para este fin las Cancillerías realizarán las consultas necesarias para definir, a más tardar en febrero de 1998, la integración del Comité, las áreas temáticas de interés y el plazo para la conclusión del estudio.
2. Sugerir al Consejo Empresarial Trilateral que contribuya también en la evaluación y formulación de recomendaciones del Comité Trilateral.
3. Respalda la propuesta de editar una publicación con información básica del TLC, con base en el anteproyecto presentado por México, el cual será considerado por las autoridades competentes de Colombia y Venezuela para su posterior impresión masiva en cada uno de los tres países. Asimismo se realizarán consultas sobre la posibilidad de crear un directorio empresarial del G3.
4. Recomendar la consideración de las propuestas presentadas por México para fortalecer la cooperación trilateral, a través de los Grupos de Alto Nivel: Comercio, Ciencia y Tecnología, Energía, Telecomunicaciones, Transporte marítimo, Transporte Aéreo, Transporte Terrestre, Finanzas, Turismo, Cultura, Medio Ambiente, Pesca y Acuicultura y cooperación con Centroamérica y el Caribe.
5. Convocar a una Reunión de los Responsables del Grupo de Alto Nivel de Cooperación con Centroamérica y el Caribe para identificar nuevos mecanismos en la puesta en marcha de acciones de cooperación con el G3 con ambas regiones, y, en su caso, para ratificar o definir los proyectos de factible ejecución en el corto y mediano plazos.
6. Fortalecer la consulta y concertación política sobre temas de interés común.

Los Vicecancilleres del G3 evaluarán la ejecución de estas decisiones en una reunión de trabajo que estaba prevista a celebrarse en México, en el mes de febrero de 1998, pero aun no se ha llevado a cabo y esta pendiente dicha reunión hasta que se fije una fecha exacta.

CONCLUSIONES

Después de un gran impulso a la liberalización comercial unilateral de nuestro país este ha centrado la atención de la política comercial en la meta de lograr una integración económica más abierta a través de tratados internacionales con diversos países del mundo o por medio de las diversas formas de integración que se observaron en el capítulo primero demostrando así que una integración económica se puede lograr a través de las diversas formas como lo son: Club de Comercio Preferencial, Areas de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común o Unión Económica en la que cada una de estas opciones tiene sus propias ventajas para el país que desea adherirse a estas tomando como base la Teoría de las Uniones Aduaneras.

Y así una vez que la integración económica esta formada, al país corresponde tomar un modelo de desarrollo económico ha seguir para la conformación de una economía estable como se mostró en el primer capítulo, América, Asia y Europa tomaron el que mejor les favoreciera y se llevo a la conclusión que en el de caso de América particularmente México opto por el modelo Neoliberal a seguir pero lamentablemente nuestro país no tomo en cuenta que el modelo es beneficioso en aquellas naciones altamente desarrolladas tanto políticamente, económicamente y socialmente, etc., nuestro país si bien es sabido se encuentra en vías de desarrollo, dicho modelo trajo consigo resultados negativos y positivos, aun no era el momento de que México adquiriera el modelo, en el caso de Asia y Europa fue diferente y favorable ya que dicho modelo (No el Neoliberal), se inclino a la protección y mejoramiento de la economía interna instrumentando políticas para tener un control sobre el comercio y las inversiones llegando a conformar una economía sólida y estable.

Sin embargo como uno de los objetivos de dicha investigación fue analizar los diversos bloques regionales de comercio, las ventajas y limitaciones que ofrecen estos, en el capítulo segundo se analizaron estos organismos y se llevo a la conclusión de que cada uno de estos ofrecen mas ventajas que limitaciones para México, en la cual nuestro país

participa activamente con todos estos bloques y organismos regionales demostrando así que México puede ser también competitivo en algunos bienes y que la inversión extranjera junto con el comercio trae consigo ventajas para la economía de México.

En el capítulo tercero, el modelo de sustitución de importaciones que inicio México en los años 40's al principio fue favorable para la industria interna pero conforme fueron pasando los años esta opción fue decayendo debido a que se empezó a dar mas importancia a las industrias metalmeccánica, química y petroquímica desatendiendo así la producción interna de bienes de capital y tecnología e incluso también al sector primario que era el principal factor del modelo, lo que ocasiono que las mercancías que antes se importaban a México se producirían aquí mismo evitando los costos de importación y aprovechando la mano de obra barata, sin contar que el proteccionismo que se encontraba en esos momentos la industria mexicana demoro la apertura comercial al mundo.

Sin embargo para los años 80's se dio un cambio significativo para la economía de México y se empiezan a dar una serie de políticas de liberalización y apertura de la economía en un periodo fue desfavorable debido al brusco cambio que llevo la economía con la apertura comercial y la liberalización financiera principalmente en la planta productiva, el sector externo, la privatización de las empresas y los salarios como se analizo en dicho capítulo, ya que la "apertura, por si sola, no garantiza la inserción efectiva de la económica mundial". Debe acompañarse, en primer lugar de una política macroeconómica estable, clara y congruente que permita los agentes productivos planear las inversiones, programar la producción y tener una idea acertada del comportamiento de las principales variables de la economía. En segundo lugar, tiene que buscarse una mayor eficiencia macroeconómica que propicie la competitividad internacional de las empresas. La revisión del marco regulatorio de actividad económica debe suprimir todas aquellas trabas que, sin justificación alguna, se han constituido en obstáculos al que hacer económico que minan la competitividad y frenan el desarrollo en forma gradual y selectiva hacia la desregulación, ya que la apertura encuentra su complemento en las reformas estructurales internas como las que México ha implementado a partir de la superación de la crisis de 1994 como lo demuestra el informe del Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1995-2000 que ha sido beneficiosa para nuestro país

Para el capítulo 4 se tomo la hipótesis N° 1 que anteriormente se menciona en la introducción de dicha investigación de tesis en la cual se llego la conclusión de que si bien es cierto que se da una liberalización comercial y financiera en la que en algunos casos fue favorable y en otros desagradables como se analizo en el capítulo tres, ahora bien hay que tomar en cuenta que en el momento en que se llevo a cabo la firma del Tratado del G-3, México atravesaba por una crisis financiera demasiado fuerte y en el cual dichas políticas se orientaban para la atracción de capital externo y de la confianza de inversionistas así como la diversificación de sus productos para aumentar las exportaciones tanto con los mismos países del Grupo de los Tres como de todo el mundo. Sin embargo no todo es negativo la firma de tratado internacionales establece las bases para un crecimiento justo, equilibrado y no discriminado de tal forma que el tratado que se ha llevado a cabo con Estados Unidos y Canadá, Bolivia, Costa Rica y con Colombia y Venezuela, (objetivo principal de dicha investigación realizada) y considerando que el mercado de Estados Unidos ha sido tradicionalmente el destino importante para el comercio mexicano, ahora Colombia y Venezuela constituyen una buena oportunidad para diversificar nuestros exportaciones mexicanos ya que México en comparación con estos países se contempla en un margen tecnológicamente competitivo, si bien ex cierto existen diferencias notables en lo económico y social pero México ofrece a estos países la oportunidad de ingresar sus productos a nuestro país y a otros mercado que le sean de sus interés además de Conformar una estabilidad de precios y un crecimiento sostenible.

En la 2ª hipótesis la entrada de capitales a nuestro país es muy importante en todos los aspectos tanto en los empleos, salarios, etc., y como se observo en el capítulo cuatro específicamente la inversión de Colombia y Venezuela ha aumentado con el transcurso de los años, si se hablase de años atrás en los 80's como lo analizamos en el capítulo tres México aun no estaba lo suficientemente capacitado par enfrentar una política de liberalización financiera pero con el paso del tiempo esa política fue siendo favorable tanto para la modernización de nuestra planta productiva, ejemplo de esto es el comercio que se analizo con Colombia y Venezuela que ha aumentado nuestras exportaciones a esos países principalmente productos de tecnología.

Así se llegó a la conclusión de que el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres otorga ventajas a nuestro país sobre todo en materia de comercio porque nuestras exportaciones a esos países ha crecido en gran medida en materia de inversión como lo analizamos en dicha investigación ha aumentado dichas inversiones provenientes de Colombia y Venezuela a nuestro país y de igual manera la ventaja principal de Colombia y Venezuela ha sido la inversión que México ha realizado a esos países.

Y así poder aprovechar trilateralmente sus ventajas comparativas así como de instrumentar mecanismos creativos que permitan reactivar las relaciones internacionales y poder convertirse en un mercado de atracción para los países del mundo.

Por lo que podemos concluir que nuestros objetivos planteados en dicha investigación han sido analizados satisfactoriamente en dicha investigación de tesis

BIBLIOGRAFIA

- ABDALA, Mirwald Mario Comercio Internacional; retos y oportunidades para la empresa Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI México, D.F. pp 79
- ANDIC, Suphan Integración Económica México, D.F. Edit: Fondo de Cultura Económica. pp 692
- ARRIOLA, Carlos Documentos básicos selección y notas 1ª edición México, D.F. SECOFI octubre de 1994 pp 970
- BUENO, M Gerardo, y MEYER, Lorenzo México: Estados Unidos 1987 Edit: Colegio de México marzo de 1989 (Colección México - Estados Unidos) pp 211
- BUSTELO, Pablo Los cuatro dragones asiáticos Madrid, Edit: ESIC 1994 pp 109
- CHACHOLIADES, Miltiades Economía Internacional 2ª edición Santafé de Bogotá, Colombia Edit: Mc Graw Hill pp 510
- DE LA MADRID, Hurtado Miguel El cambio estructural de México y en el mundo 1ª edición México, D: F Edit: Fondo de Cultura Económica/Economía Contemporánea y Secretaría de Programación y Presupuesto: 1987
- DELL, Sidney Samuel Bloques de Comercio y mercados comunes México, D.F. Edit: Fondo de Cultura Económica. pp 319
- FRENCH, Davis Economía Internacional; Teorías y políticas para el desarrollo México, D.F. Edit: Fondo de Cultura Económica. 1985 pp 490
- GUERRA- Borges, Alfredo La Integración de América Latina y el Caribe Instituto de Investigaciones Económicas UNAM 13 de agosto de 1991 pp 253
- GUILLEN, Romo Héctor La contrarrevolución neoliberal México, D.F. Edit: ERA 1997 pp 257
- HANEINE, Ernesto Sustitución de exportaciones; estrategia de desarrollo económico para México México, D.F. Edit: Diana 6 de julio de 1987
- HIRSCH, Joachim Globalización, Capital y Estado México, D.F. Edit: Signus editores 25 de diciembre de 1996 pp 131

- HUERTA, G Arturo La política neoliberal de estabilización económica en México 2ª impresión México, D.F. Edit: Diana 8 de diciembre de 1994. pp 228
- HUERTA, G Arturo La economía mexicana, mas allá del milagro Ediciones de Cultura Económica 1987 pp 205
- HUGHES, Helen Las perspectivas del comercio internacional Edit: Tecnos Madrid, España pp285
- KATE, Adrián La política de protección en el desarrollo económico de México México, D.F. Edit: Colegio de México. 1980 pp286
- MALPICA, de Lamadrid Luis ¿Qué es el GATT? México, 16 Edit: Grijalbo 30 de enero de 1980. pp 343
- MADDISON, Angus Crecimiento económico en el Japón y la URSS México 7, D. F Edit: Fondo de Cultura Económica 30 de julio de 1971 p. p 196
- MERCADO, H Salvador Comercio Internacional II 2ª edición México, D.F. Edit: Limusa 17 de junio de 1993. pp 303
- ORTÍZ, Wadgyamar Arturo Introducción al Comercio Exterior de México 5ª edición México, D.F. Edit: Nuestro Tiempo. pp 261
- ORTÍZ, Wadgyamar Arturo México: pasado, presente y futuro México, D.F. Edit: Siglo Veintiuno 22 de noviembre de 1996 pp187
- RAMOS, Joseph Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina Revista de la CEPAL 62 Santiago de Chile, agosto de 1997 pp 120
- ROZENTAL, Andrés La política exterior de México en la era de la modernidad México, D.F. Edit: Fondo de Cultura Económica Enero, 1994 pp 161
- RIVERA, Miguel Angel México: Modernización Capitalista y Crisis México, D.F. Edit: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias Julio, 1998 pp 220
- SEPULVEDA, Bernardo La inversión extranjera en México México, D.F. Edit: Fondo de Cultura Económica pp 262
- TAMAMES, Gómez Ramón Estructura de la Economía Internacional Madrid Edit: Alianza p. p 280
- TAMAMES, Gómez Ramón Guía del Mercado Común Europeo Madrid Edit: Alianza pp 309