

89



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía

294501

LA EVOLUCION DEL COMERCIO EN MEXICO A PARTIR
DE LA ENTRADA DEL MODELO NEOLIBERAL HASTA
LA FIRMA DEL TLC CON LA UNION EUROPEA

TESIS

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMIA

presenta

CLAUDIA MAYREN MONJE AVALOS



DIRECTOR DE TESIS: LIC. CARLOS QUEVEDO PROCEL

México, D. F.

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.

ÍNDICE

	Pag
INTRODUCCIÓN	I,II
Capítulo I. Principales teorías sobre comercio internacional	1
1.-Teoría clásica de la ventaja absoluta	1
2.-Teoría pura y monetaria del comercio internacional	2
3.-Teoría del equilibrio y el comercio internacional	4
4.-Teoría de la localización	4
5.-Teoría de la ventaja comparativa	5
6.-Teoría de las proporciones factoriales	8
7.-Teoría marxista sobre el comercio internacional	9
8.-Teorías sobre el origen del intercambio desigual	15
Capítulo II. Antecedentes de la apertura comercial y los primeros acuerdos comerciales a partir de la implantación del Modelo Neoliberal	21
1.-Breve síntesis del Modelo de Sustitución de Importaciones, principales planteamientos y resultados	21
2.- La apertura comercial del Modelo Neoliberal	27
3.- El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT) como primer acuerdo hecho por México a partir de su apertura comercial y sus principales resultados	36
4.- El papel de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como sustituto del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y comercio (GATT).	46
Capítulo III. El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN)	53
1.- ¿Por qué se firma un Tratado de libre comercio (TLC) entre México y los países del norte?	53
1.1.- Razones internas y externas que llevan a México a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC)	54
1.2.- Razones comunes entre México y Estados Unidos que llevan a la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC)	62
1.3.- ¿La firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) se hace por sujeción, integración o por la vecindad geográfica?	63

2.- México frente al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)	66
2.1.- Situación de México ante el TLCAN	66
2.2.- El problema de la reforma comercial para el avance de la apertura	
2.3.- El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) visto desde México	72
2.4.- El Tratado de Libre Comercio (TLCAN) visto desde Estados Unidos	76
3.- La negociación del tratado y los sectores difíciles de negociar	79
3.1.- El proceso de negociación	79
3.2.- Los sectores difíciles	82
3.3.- Bases bajo las cuales se firma el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)	88
4.- El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) a siete años de su aplicación	94
Capitulo IV. El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE)	104
1.- ¿Quién es la Unión Europea (UE)?	104
2.- Relación comercial y de inversión entre México y la Unión Europea (UE), antes del Tratado de Libre Comercio (TLCUE)	108
2.1.- Acuerdos firmados entre México y la Unión Europea (UE)	110
3.- Estructura y avances de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y la Unión Europea (UE)	112
3.1.- Breve cronología de la negociación del tratado de libre comercio (TLC) con la Unión Europea (UE)	113
4.- ¿Por qué firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (UE)	115
4.1.- Resultados de la negociación	117
5.- ¿Qué se espera del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE)	117
	121
CONCLUSIONES	124,125
BIBLIOGRAFIA	

A Dios por darme la oportunidad de prepararme en la vida y por su siempre fiel ayuda que nunca podré pagar con nada.

A mis padres por ser excelentes impulsores y por brindarme todas las facilidades y ayuda para empezar y terminar mi carrera.

A ti papá por ser el mejor compañero universitario, porque aunque nunca fuiste conmigo a la universidad, si te desvelaste por ayudarme y tomaste mi papel de estudiante como tuyo, gracias por todas las mañanas oscuras en que cansado te levantaste para acompañarme a la facultad, es por eso que te ofrezco después de Dios, este trabajo de tesis que representa todo nuestro esfuerzo concluido, porque no solo esta tesis me permite titularme a mi sino a ti junto conmigo "gracias papá" Dios te lo va a compensar.

A ti mamá, por ser una gran amiga incondicional y levantarme la moral cada que pensaba que ya no podía, tus palabras, apoyo y consejos fueron fundamentales para terminar, sin ti seguramente no lo hubiera hecho, eres un soporte y un apoyo fundamental en mi vida "gracias por ser mi mamá" porque aunque no lo merezco, Dios me recompensó desde antes de nacer contigo.

A ti hermanita por haberme ayudado muchas veces con las tareas, porque aunque no eres economista fuiste una gran ayuda cuando me veías agotada, no pude haber tenido una mejor hermana que tu "gracias"

A ti Martín por haberme ofrecido tu ayuda incondicional a la hora de revisar la tesis, eres excelente pareja, amigo y compañero, espero que podamos llegar a compartir más cosas juntos.

Y gracias a toda la gente que directa o indirectamente me ayudó en algún momento para poder estar donde estoy ahora.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El trabajo esta dirigido a todos aquellos estudiantes universitarios que al igual que yo, tienen inquietudes sobre el papel que ha jugado el comercio en México a partir de la entrada al Modelo Neoliberal. A la vez cuestiona los acuerdos que México ha firmado y se pregunta si ha sido correcto para mantener una balanza comercial estable y una economía sana y benéfica para México.

Se pretende hacer un ensayo que proporcione un panorama amplio en cuanto a la evolución que ha tenido el comercio mexicano. Así mismo plantear al final del trabajo la situación actual de México en relación con sus socios comerciales, para que de esta manera sea posible plantear las alternativas viables para que el país mantenga un comercio sano y provechoso, no solo benéfico para los otros países.

El desarrollo del tema, hace referencia desde la situación del comercio a finales de los setentas con el Modelo de Sustitución de Importaciones, hasta la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) de México con la Unión Europea.

Se escogió el tema denominado "La evolución del comercio en México a partir de la entrada del modelo neoliberal hasta la firma del TLC con la Unión Europea", por la referencia a un asunto de actualidad e importancia para el país, por la política de libre comercio que se ha implementado a partir del año 1986, con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT por sus siglas), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC por sus siglas), y que tuvo su momento más relevante, en enero de 1994, cuando México se adhirió al tratado de Libre Comercio con América del Norte.

La proposición de este trabajo, es establecer y demostrar la posición, que en México el comercio ha tenido, sin llegar a ser realmente provechoso,

mientras que para los países que han comerciado con México ha resultado una buena alternativa para intercambiar productos a menores costos y sin problemas arancelarios a la entrada.

Al finalizar el trabajo, se pretende dejar planteadas las etapas por las cuales ha pasado el comercio exterior, que con el cambio de modelo económico, se han hecho tangibles en la firma de TLC's.

Por ello la hipótesis de este trabajo de tesis es la siguiente:

México ha firmado diversos acuerdos comerciales para poder mantener su economía bajo los lineamientos del Modelo Neoliberal, así como para mantenerse al nivel de un mundo que exige una mayor globalización.

En cuanto a los objetivos de este trabajo se encuentran los siguientes:

1) Objetivo general.

El trabajo da a conocer la evolución del comercio en México a partir de la entrada del Modelo Neoliberal hasta la firma del TLC con la Unión Europea; por medio del planteamiento de los acuerdos más importantes que se han firmado como: el TLC con América del Norte (TLCAN) y el TLC con la Unión Europea (TLCUE), tomando como antecedente principal el GATT ahora OMC.

2) Objetivos particulares.

- Plantear de manera breve cuales han sido los cambios en el comercio con la aplicación del Modelo Neoliberal a diferencia del Modelo de Sustitución de Importaciones.
- Saber cual fue el papel que jugó el GATT ahora OMC en México.
- Conocer los motivos por los cuales México decide firmar un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá así como con la Unión Europea.
- Conocer los resultados que ha tenido el país al comerciar con los países del norte (Estados Unidos y Canadá), sobre todo en materia de inflación e inversión extranjera directa (IED).

CAPÍTULO I
PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO
INTERNACIONAL

CAPITULO I

PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL.

Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuales son sus bases teóricas es decir, las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Dentro de las principales se pueden plantear de manera sintética las siguientes:

1.- TEORIA CLÁSICA DE LA VENTAJA ABSOLUTA.

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith¹ destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo.

De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

Adam Smith² aclara su teoría por medio de un ejemplo sencillo, considerando a dos países, Estados Unidos e Inglaterra, los cuales están dotados de trabajo homogéneo y dedicados a la producción de dos bienes que son alimentos y tela. Para el caso de Estados Unidos se parte del supuesto de que se requiere de ocho unidades de trabajo para producir una unidad de alimento, y de cuatro unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca.

¹ Chacholiades Milquidades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980

² IBID

Para el caso de Inglaterra, necesita de diez unidades de trabajo por cada unidad de alimento y dos unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca. De esta manera se hace notorio que Estados Unidos es más eficiente en la producción de alimentos, mientras que Inglaterra lo es en la producción de telas; dicho en otras palabras, Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra la tiene en la producción de tela. De esta manera Adam Smith³ afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes.

A pesar del planteamiento tan claro que hace esta teoría, hoy en día mucha gente considera que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros, y aunque hasta cierto punto es cierto, esta teoría llega a ser superficial y engañosa. Si el comercio se basara en esta teoría se llegaría a la absurda conclusión de que Estados Unidos debería producir tanto tela como alimentos, e Inglaterra por su parte no debería producir nada; cosa que solo tendría sentido si existiera libre movilidad del trabajo de un país a otro, pero esto no es posible por lo menos en la actualidad, por lo que se puede afirmar que la rentabilidad del comercio internacional no depende de una ventaja absoluta, sino mas bien de una ventaja competitiva.

2.- TEORÍA PURA Y MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero ó de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria⁴. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos:

³ IBID

⁴ Torres Gaytan Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. siglo XXI. México 1972

El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?

Sin embargo ésta misma teoría no ha contestado de manera determinante a ellas, sino que a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover para contestarlas suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de su tipo de comercio.

En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

En concreto, para la teoría pura se tiene que contar con un planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias.

En cuanto a la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos:

a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en: el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.

b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que hacen necesarias ambas es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios.

3. TEORÍA DEL EQUILIBRIO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Esta teoría se basa en el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia sin importar mucho como se obtenga.

Dado que los teóricos del equilibrio concebían a la economía en estado estacionario, enfocaron su atención en los precios y en las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos desde el lugar en donde se producían hasta los centros comerciales sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este proceso el dinero solo cumple la función de facilitar la medición económica sin importar el nivel de precios.

4.- TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN.

Esta teoría puede parecer un tanto ilógica si no se conocen las condiciones en cuanto a recursos naturales de cada país.

La teoría de la localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre⁵. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la

⁵ IBID

humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos.

Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón el cual no se caracteriza precisamente por gozar de una amplia gama de recursos naturales, se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, por el contrario tenemos que no ha contado con recursos naturales propios y sin embargo se ha dado a la tarea de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser una de las principales potencias comerciales en el mundo.

Por el contrario se tiene el caso de México el cual ha contado con una basta gama de recursos naturales, que aún en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio.

Lo que se puede concluir de la Teoría de la localización, es que la dotación de recursos naturales con que cuente un país no es un determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un gran desarrollo económico a nivel internacional; más bien depende de las estrategias que empleé cada uno y de la manera en que aproveche los recursos con que cuenta.

5.- TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA.

Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta,⁶ en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa⁷, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

⁶ Porter Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara, México 1982.

⁷ IBID

De ésta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.

b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias. Pero probablemente esta creencia no es tan falsa si pensamos que han existido países (como Japón por ejemplo) que en un principio no contaban con los suficientes recursos naturales para tener una productividad superior en todas las industrias a comparación de sus socios comerciales, sin embargo sí han obtenido ganancias del comercio exterior. Y estas ganancias han sido obtenidas más por el ingenio

para producir que por tener una mayor productividad ante los países con los que comercia.

De esta manera podemos ver que más que ser falsa en muchos casos ha sido verdadera. Si decimos que es falso que se obtengan ganancias aun con una menor productividad, estaríamos ignorando a países que empezaron teniendo una baja productividad y que hoy en día son considerados como potencias mundiales a nivel comercial como lo es Japón. Comenzó por preocuparse en tener una alta competitividad y no una alta productividad esto trajo como resultado, tener hoy en día una alta productividad y por lo tanto una alta competitividad.

También se plantea que el comercio es benéfico si las industrias extranjeras son competitivas debido a los bajos salarios.

En el caso de Alemania podemos decir que efectivamente es cierto, ya que sus ensambladoras como la VW (Volkswagen) se encuentran en México, en donde la mano de obra es mucho mas barata que en otros países, incluso que en Alemania provocando menores costos y mayores ganancias

Otra situación falsa, es que el comercio es benéfico si las exportaciones de un país incorporan más trabajo que sus importaciones.

Mas bien, es benéfico si sucede lo contrario, es decir, si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones .

Esto se puede comprobar en la actualidad al hablar de un intercambio desigual existente entre Estados Unidos (E.U.A) y México, en donde precisamente las mercancías que se reciben de E.U.A traen consigo menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias en tecnología.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con el resto de las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo.

6.- TEORÍA DE LAS PROPORCIONES FACTORIALES.

Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción, se llama factores de producción a elementos como la tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores.

En cuanto a esta teoría, se puede decir que existen opiniones que consideran que el planteamiento de la misma no es suficiente para explicar las estructuras del comercio y por otro lado se tiene que en algunos países si se ha cumplido al pie de la letra los supuestos de esta teoría.

Por ejemplo, tenemos a Corea que cuenta con una abundante y barata mano de obra, lo cual les permite exportar bienes intensivos en mano de obra como lo son la confección y montajes electrónicos. también se encuentra el caso de Suecia que en el sector del acero tuvo su origen en el hecho de que los yacimientos de mineral de hierro contenían pocas impurezas de fósforo, lo que dio como resultado la obtención de un acero de superior calidad a partir de sus altos hornos⁸.

Regresando al caso de Corea es necesario recordar que este no contaba con capital después de la guerra que sufrió y sin embargo logró tener exportaciones sustanciales en una amplia gama de sectores relativamente intensivos en capital, como los del acero, construcción naval y automóviles. Y por el contrario se encuentra el caso de E.U.A, que contando con mano de obra calificada, grandes científicos y abundancia de capital llegó a ver como se venía abajo su mercado de exportación en sectores donde nadie lo imaginaría, como las máquinas herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados.

⁸ IBID

Probablemente uno de los principales problemas de la teoría de las proporciones factoriales radica en que ésta asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo; por otro lado la teoría afirma que la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones y en realidad nada de esto se cumple de igual manera a nivel internacional.

Por otro lado esta teoría es insuficiente para empresas cuyos supuestos tienen muy poco parecido con la competencia real. Se puede decir que una teoría que pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, como mejorar la tecnología o diferenciar los productos; deja pocas salidas a las empresas, ya que a mayor tecnología mayores pueden ser los productos sustitutos y mayores los diferentes bienes que se pueden ofrecer en el mercado.

7.- TEORIA MARXISTA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.

El hablar sobre el origen del comercio podría llegar a implicar un gran debate, sobre todo si se plantea a la teoría de Carlos Marx como principal precursor, o primer vocero sobre comercio y sobre todo si se trata de comercio internacional, sin embargo es indudable y hasta inevitable negar que el surgimiento del comercio exterior llega a constituir uno de los temas de mayor importancia con la aparición del capitalismo.

Con el nacimiento de nuevas formas de vida burguesa que ya existían revestidas bajo otras, y con la nueva manera de ver a la economía se da nombre a lo que hoy conocemos como capitalismo; el que tiene como objetivo representar a las clases sociales más altas así como su forma de vida.

Al aparecer el capitalismo aparecen también nuevas preocupaciones y de alguna manera solo se piensa en la forma de crecer y progresar bajo ciertos métodos que Marx estudió. Y uno de ellos es precisamente el libre comercio.

En ese tiempo en que escribió Marx el capitalismo había brotado en Inglaterra; esta nueva forma de ver a la economía apareció durante el siglo XVIII, y con el brote del capitalismo se dió un mayor desarrollo sobre todo en la

maquinaria y en el transporte de vapor lo cual permitió un mayor auge a la producción industrial.

La posición dominante en esa época fué evidentemente la burguesía inglesa, la cual se encontraba asegurada por un sistema de aranceles proteccionistas, independientemente de las constantes guerras que tenía con algunos países por ganar mercados.

Sin embargo para 1820, esa misma clase capitalista comienza a inclinarse por el libre comercio, ya que la burguesía industrial cada día lograba vencer a sus competidores en otros países y el sistema inglés de aranceles proteccionistas dejó de ser una ayuda convirtiéndose en algo perjudicial porque los impuestos sobre las materias primas elevaban el precio de las mercancías que las fábricas inglesas producían.

Bajo esta situación la teoría marxista explica que a pesar de ser el libre comercio una estrategia capitalista, sí existen motivos para que la clase obrera apoye a ésta y no al proteccionismo y la razón es que de alguna manera el libre comercio permite un mayor desarrollo del propio capitalismo y con este mayor desarrollo se favorece también el crecimiento de la clase obrera.

Se puede decir de manera resumida que para Marx, un libre comercio era igual a una revolución social y sólo habiendo una revolución de este tipo la existencia del capitalismo se vería tambaleante⁹. Sin embargo la no implantación de barreras arancelarias no significaba la abolición de la explotación obrera, sino por el contrario las diferencias entre explotadores y explotados seguían siendo las mismas.

Bajo estos planteamientos es evidente que Marx no estaba a favor del libre comercio en su totalidad pero tampoco del proteccionismo, ya que lo consideraba como "un medio artificial para fabricar fabricantes, para expropiar a los trabajadores independientes, para capitalizar los medios nacionales de producción y de subsistencia y para acortar a la fuerza la transición del sistema medieval al sistema moderno de producción."¹⁰

⁹ Federico Engels "Protección y libre cambio."

¹⁰ IBID

Es importante aclarar que a pesar de sus planteamientos, ésta teoría reconoce que así como el libre cambio tiene puntos que pueden ser benéficos a la larga para el crecimiento del obrero, también considera que del proteccionismo es posible sacar otros puntos benéficos dependiendo de la circunstancia de cada país. Un ejemplo claro sobre los beneficios del proteccionismo lo fue Alemania, quien se vio en la necesidad de desarrollar de manera rápida su industria, creando un mercado interno respaldado por la unión aduanera ello finalmente le permitió convertirse en un país industrial dejando de ser agrícola, de esta manera este proteccionismo favorece que Alemania llegue a competir a la par con el mercado inglés empleando mayor maquinaria de vapor en la industria y en la locomoción que cualquier otro país de Europa.

Pero a pesar de estos beneficios aparentes entre ambas formas de comercio, Marx se declaró a favor del libre cambio, aun sabiendo que este podría llegar a agravar los males que sufrían los trabajadores, sin embargo consideraba esta forma de comercio, como una alternativa para que se diera una mayor capacidad productiva del vapor, la electricidad y un incremento en el aprovechamiento de las máquinas.

Finalmente, para Marx lo más importante que se obtendría del libre comercio sería una revolución capaz de liberar a las fuerzas productivas sociales del capitalismo, inducir a una liberación de la población y acabar con la esclavitud asalariada.¹¹

Al estudiar la teoría Marxista puede quedar más que claro a primera vista que Marx se proclama en contra del capitalismo, sin embargo es importante aclarar que sí estuvo en contra del capitalismo y de todas las consecuencias que pudiera traer; pero nunca estuvo en contra del desarrollo del mismo porque era la única manera de acelerar el crecimiento de la clase obrera. Crecimiento que hoy en día sigue en pausa a pesar del gran desarrollo del sistema capitalista; mas bien es necesario cuestionar si con dicho desarrollo realmente pudo existir un mejoramiento para la clase trabajadora o sólo quedó como un simple supuesto marxista.

¹¹ IBID

Otra de las cuestionables afirmaciones que ésta teoría hace al libre comercio es que considera que al existir el libre cambio, la oferta excede a la demanda, lo que provoca que los mercados sean incapaces de absorber la totalidad de sus mercancías y genera un ciclo constante de: prosperidad - saturación - crisis - pánico - depresión, y finalmente la reactivación gradual del comercio. Esto en lugar de inducir a un mejoramiento aparente, trae una nueva sobreproducción y crisis.

Respecto a esto, el tomar como verdadera esta afirmación marxista significaría afirmar también que el libre comercio es el causante de las crisis económicas de las naciones, cosa que en la realidad no es cierta. Sabemos que las causas de crisis pueden ser diversas dependiendo de la situación social, económica y hasta política en que se encuentre cada país.

Probablemente sea importante mencionar que al aceptar el libre cambio, de alguna manera Marx supuso que el capitalismo se desarrollaría de manera más rápida provocando un crecimiento en la clase obrera, que acabaría así con la miseria, la división de clases, la esclavitud salarial, etc, y con todo aquello que pudiera perjudicar a la población trabajadora, hasta llegar a la propia destrucción del sistema capitalista. Sin embargo es verdad que con el paso del los siglos existió un mayor desarrollo del capitalismo, pero el libre comercio aun no ha sido causa de abolición de los problemas que dañan a la clase obrera y mucho menos de la propia destrucción del sistema capitalista.

Finalmente para la teoría de Marx cualquiera de las dos posturas que se toma, ya sea el libre cambio o el proteccionismo, lleva a la misma explotación del trabajador. Si se adopta el libre cambio los problemas de explotación seguirían existiendo con el riesgo de agravarse más, pero con la esperanza de inducir a una revolución social; mientras que con la permanencia del proteccionismo se tiene lo que Engels llamaba "fabricar artificialmente fabricantes, es decir fabricar artificialmente obreros asalariados"¹²

¹² Greg Rosenberg. Revista. " Perspectiva Mundial". Federico Engels: el libre comercio, el proteccionismo y la clase obrera.. Enero de 1994.

los cuales aparentemente no tienen más alternativa que trabajar de manera exhaustiva sin la esperanza de un cambio en el futuro.

A pesar de que Marx consideraba al comercio exterior como una alternativa de crecimiento, también pensaba que dicho comercio representaba una forma de explotación al trabajo y al trabajador que a la larga traería graves consecuencias para el obrero quien finalmente, es el que hace del sistema capitalista una realidad, por lo menos en ese tiempo. Y de hecho hoy en día nos encontramos bajo uno de los resultados mas perjudiciales pero inevitable, producto del mismo sistema y si se considera al sistema capitalista como un todo, se puede decir entonces que sí existe solución para dicho problema, siempre y cuando el mismo sistema permita o de una.

Después de haber entrado el libre comercio en acción como una herramienta más del capitalismo, Marx se dió a la tarea de analizar sus diversos efectos. Uno de los análisis que realizó fue el relacionado con el capital comercial¹³. Para Marx el capital mercantil o comercial se encuentra representado de dos maneras:

- ❖ El capital -mercancías de comercio.
- ❖ El capital-dinero de comercio.¹⁴

Para explicar lo que es el capital-mercancías del comercio, Marx comienza diciendo que el capital total de la sociedad de alguna manera siempre se encuentra en el mercado como una mercancía más, que en algún momento se transformará en dinero o en mercancía¹⁵.

Este capital mercancías solo representa a una parte del capital que se encuentra en circulación y que en algún momento tendrá que sufrir una metamorfosis, es decir, primeramente el comerciante de mercancías es el que aparece en este cuadro, con una suma de dinero dispuesto a invertirlo en mercancías, pero su capital no es más que capital-dinero porque él no es quien produce las mercancías, sino que sólo las compra para venderlas después.

¹³ Carlos Marx. El capital. Tomo III, Sección cuarta, cap XVI, Capital Comercial. Edit. Fondo de Cultura Económica, Bogotá 1976.

¹⁴ IBID

¹⁵ IBID

Por su parte se encuentra el fabricante o productor directo de las mercancías, quien recibe periódicamente el capital-dinero del comerciante para recibir a cambio mercancías; con el capital-dinero que el fabricante recibe, se reinicia el proceso de producción, lo cual permite que se realice de manera ininterrumpida el proceso de compra-venta, en el que se lleve a cabo la operación $D - M - D^{16}$ (Dinero-Mercancía-Dinero). De esta manera se puede decir que el fabricante realiza el valor de su producto con el dinero del comerciante, dándose de esta manera la primera metamorfosis del capital-mercancías, con esto, lo que en un principio solo era dinero se transforma (si las circunstancias no cambian) en materia prima para volver a iniciar la producción hasta llegar al producto terminado el cual se volverá a vender al comerciante

Pero en cuanto al producto mismo, se tiene que su realización o su primera metamorfosis se llevará a cabo en el momento en el cual pase de manos del comerciante a manos del consumidor final. De esta manera se dice que el capital-mercancías de comercio es finalmente el capital mercancías del productor, el cual tiene un trayecto mayor hasta llegar a convertirse en dinero.

Obviamente dentro de este intercambio existe una serie de intercambios internos, ya que la mercancía del fabricante no solo se realiza al venderla al comerciante, sino que al llegar a manos del mismo se puede volver a vender a una serie de intermediarios antes de llegar al consumidor final.

Por el lado del fabricante, se realiza la misma operación, ya que este gasta o invierte una parte de dinero que recibió del comerciante para comprar materia prima a otro que se encargue de fabricarla, este proceso será para él $D-M$ (Dinero-Mercancía) mientras que para el que vendió la materia prima será $M-D$ ¹⁷ (mercancía-Dinero) y es en este caso en donde se realiza la primera metamorfosis. De esta manera Marx expone de manera sencilla y breve lo que sucede con el dinero dentro del comercio y como es que se da una serie de intercambios entre compradores y vendedores. Esto hace que realmente exista el comercio.

¹⁶ IBID

¹⁷ IBID

8.-TEORÍAS SOBRE EL ORIGEN DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes.

Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc, habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual.

Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto.

Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

Por otra parte se tienen aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aun más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer mundo con el primer mundo.

El porqué existe un intercambio desigual ha sido una pregunta sin una única respuesta, ya que existen diferentes teorías del porqué de las tendencias asimétricas de este comercio, mismas que se podrían considerar no justificables si se toma en cuenta que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos.

Desde este punto de vista existen dos teóricos que hacen dos tipos de planteamientos diferentes, pero interesantes, además de cuestionables, sobre el porqué del surgimiento del intercambio desigual.

El primero es Arghiri Emmanuel, quien trata de demostrar que el intercambio desigual aparece no por la diferencia en el tipo de producto¹⁸; es decir él argumenta que las diferencias de valor contenido en cada bien producido, no son las que ocasionan un intercambio inequitativo, sino que este intercambio desigual depende del tipo de país que exporta, ya que la diferencia entre la relación de precios esta determinada por el lugar de procedencia de cada producto.

El mismo Emmanuel cita un ejemplo: "la industria textil era uno de los pilares de la riqueza de los países industriales..... pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios alcanzan apenas a procurar un salario de miseria a los obreros que los producen y una utilidad media al capital en ella invertido, aunque la técnica empleada sea la más moderna"¹⁹.

Es decir que este intercambio desigual sólo se dará dependiendo del país y aunque este adopte un tipo de producción, estará condenado a recibir menos en sus importaciones y siempre dará más en sus exportaciones involuntariamente, esto debido a las diferencias en salarios entre países. Para Emmanuel existen dos tipos de intercambio desigual²⁰:

El intercambio desigual en sentido amplio: éste se lleva a cabo entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero con el mismo nivel de precios.

El Intercambio desigual en sentido estricto: en este caso existe una tasa media de ganancia mundial y tasas de plusvalor diferentes debido a las diferencias salariales.

De manera resumida Emmanuel plantea que la diferencia salarial trae como consecuencia un intercambio desigual ya que los obreros de los países

¹⁸ Arghiri Emmanuel. El intercambio Desigual

¹⁹ IBID

²⁰ IBID

desarrollados siempre tratarán de obtener mayores salarios contribuyendo de esta manera a la mayor explotación del tercer mundo.

Para Emmanuel el salario es considerado como una variable independiente pero si fuera así, no tendría tanta influencia sobre el intercambio entre países. Para que exista una influencia de esta magnitud es necesario que una variable como lo es el salario sea dependiente para poder mover de manera directa e indirecta todas las otras variables que se encuentran en torno al comercio entre países, pero finalmente el salario es sólo uno de los determinantes de la tasa de plusvalor.

Si el planteamiento de Emmanuel fuera realmente cierto se podría acabar de manera rápida con el intercambio desigual y con sólo igualar un poco las tasas salariales entre países se solucionaría el problema, claro que en la realidad sería un poco difícil igualarlas, pero definitivamente sería más fácil tratar de igualar diferencias salariales que diferencias en el intercambio de productos tan marcadas por otra serie de factores, como es la tecnología pues existen años de atraso tecnológico severamente marcados y difíciles de superar bajo el sistema económico capitalista.

Finalmente sin hacer grandes estudios se puede ver que el salario depende del valor de las mercancías, que de alguna manera representan los medios que se necesitan para subsistir, pero dicho valor depende también de la cantidad de trabajo que se aplica a cada bien; finalmente esta cantidad dependerá del nivel de infraestructura, es decir de la tecnología con que se cuenta para producir las mercancías.

Entonces se puede decir que el intercambio desigual, sí implica mayor valor en unas mercancías que en otras, diferencia que hoy en día se encuentra marcada por la diferencia tecnológica innegable entre países.

El segundo planteamiento sobre el intercambio desigual lo hace Ruy Mauro Marini. Para él, dicho intercambio surge en primera instancia del aumento en la productividad que a su vez se convierte en una forma de mayor explotación para el trabajador, pues permite de esta manera crear más productos en el mismo tiempo pero con menor valor, esto ayuda esto a disminuir el valor unitario de su

mercancía, y lleva a un aumento de plusvalía, superior a la de sus competidores²¹. Por lo tanto los dos primeros elementos determinantes para que se de el intercambio desigual según Marini son:

- ❖ El aumento en la productividad.
- ❖ El incremento del trabajo, convirtiéndose en un grado de explotación mayor.

Es verdad, que al crear más mercancías en menos tiempo se da la existencia de una mayor productividad, pero no se puede generalizar diciendo que ella se debe a un aumento en la mano de obra; ya que mayor productividad no implica necesariamente mayor explotación. No en todos los países por lo menos, si se considera que hoy en día existen países capitalistas con un gran avance tecnológico que ha desplazado a la mano de obra, es decir, que la tecnología implica mayor productividad y cada producto lleva en si mismo menos valor, porque se está produciendo más en el mismo o menor tiempo, pero no necesariamente por la intervención exhaustiva de mano de obra. Sin embargo la afirmación de Marini puede ser aplicable a muchos países del tercer mundo que sí se enfrentan a este problema en la actualidad; al no contar con tecnología avanzada, entonces recurren a mayor explotación del trabajador en ausencia de infraestructura.

Uno de los planteamientos más importantes que aparece como resultado de la explotación del trabajador y el aumento en la productividad es el incremento en las cuotas de plusvalía. Para Marini un aumento del trabajo excedente sobre el necesario implica necesariamente una modificación en la plusvalía, es por eso que en muchos países industriales se ha optado por reducir el valor real de la fuerza de trabajo, permitiendo un mayor incremento en la productividad y en la cuota de plusvalía y provocando la disminución en los precios de producción.

Marini menciona una tercer causa por la cual se da el intercambio desigual y dice " las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas hace que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo puedan hacer con la misma facilidad,

²¹ Ruy Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. El secreto del intercambio desigual. Edit. ERA. México. 1991

permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, que vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual²². A esta afirmación se le pueden hacer varios comentarios, en primer lugar al hablar de producción de bienes que los demás no producen se está afirmando de manera indirecta que existe una especialización y ésta no necesariamente implica contribuir a un intercambio desigual. Si se plantea desde la teoría de David Ricardo, se tiene que la especialización llega a ser benéfica si se adquieren productos que otros no producen facilitando el intercambio de mercancías necesarias para cubrir las necesidades del ser humano.

Si un país produce pan, pero no cuenta con los recursos necesarios para producir leche, lo más práctico sería intercambiar el pan con algún otro país que sí produzca leche; al quedar cubiertas las necesidades de ambos países no necesariamente se está incurriendo a un intercambio desigual por que se están satisfaciendo las necesidades de ambos países, y ambos están obteniendo el mismo beneficio sin ventaja alguna. Si la producción del pan lleva en sí misma mayor trabajo o mayor valor que la leche finalmente queda compensado el intercambio por el simple hecho de haber recibido la segunda a cambio y cubierto de momento una necesidad que por sí misma no se hubiera podido cubrir. A esto no se le llama intercambio desigual, sino intercambio de necesidades que finalmente quedan satisfechas de manera mutua.

Marini afirma que dado el intercambio desigual, los países que se ven desfavorecidos están obligados a ceder de manera gratuita parte del valor que producen²³, pero esto más bien se dá por las diferencias tecnológicas. Si un país no cuenta con la misma tecnología que su competencia y no tiene las posibilidades suficientes para igualarla; obviamente no tendrá más remedio que seguir realizando un intercambio desigual en el que efectivamente se produce más en menos tiempo y llevan sus mercancías menor valor; pero esto no sucede necesariamente por una mayor explotación del trabajador sino por un reinado mayor en la actualidad: **LAS DIFERENCIAS TECNOLÓGICAS ENTRE PAÍSES.**

²² IBID

²³ IBID

CAPÍTULO II
ANTECEDENTES DE LA APERTURA
COMERCIAL Y LOS PRIMEROS ACUERDOS
COMERCIALES A PARTIR DE LA
IMPLANTACIÓN DEL MODELO
NEOLIBERAL

CAPITULO II

ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL Y LOS PRIMEROS ACUERDOS COMERCIALES A PARTIR DE LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL

1.-BREVE SÍNTESIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES, PRINCIPALES PLANTEAMIENTOS Y RESULTADOS.

Antes de la aplicación del que hoy conocemos modelo neoliberal, existió una dinámica comercial totalmente diferente a lo que hoy se vive con la apertura comercial. Esta forma de economía fue denominada como modelo de sustitución de importaciones, también llamado crecimiento hacia adentro; mismo que vino a transformar y a cambiar el patrón económico que se seguía hasta los años treinta, conocido como Modelo Primario Exportador que se basaba en las exportaciones fundamentalmente de minerales, y también de actividades de carácter agrícola. Estas actividades en conjunto constituían el componente básico del crecimiento del ingreso nacional.

A fines de la década de los treinta y principios de los cuarenta, durante el gobierno del ex-presidente Lázaro Cárdenas, México inició su industrialización mediante el Modelo de Sustitución de Importaciones, propiciado por la crisis de 1929, misma que llevó a la economía mexicana a cambiar radicalmente.

Fue este modelo de crecimiento hacia adentro, el que transformó a la economía exportadora en otra economía orientada a la industrialización para satisfacer las necesidades del mercado interno. Dicho modelo requirió de bases objetivas suficientes, como la infraestructura industrial y de comunicaciones que se dió durante el desarrollo hacia el exterior, con el modelo primario exportador.

Pero para que se adoptara este estilo de desarrollo fué necesario que se sucitara la crisis de 1929 que condujo al país a buscar otra alternativa para resolver sus problemas financieros, y luego la Segunda Guerra Mundial en la cual Estados Unidos dejó de exportar a México pues lo único que le interesaba era producir armamento para solucionar su conflicto.

De esta manera, México comenzó como todos los países latinoamericanos su proceso de industrialización por la vía más sencilla en ese momento, la producción de bienes finales de consumo no duradero, debido a que para este tipo de bienes el mercado era más grande independientemente de que el estado ya había decidido que fuera así. Al comenzar este proceso empezó a haber un notable decrecimiento en el coeficiente de importación de los bienes de consumo no duradero el cual se acentuó entre los años 1929 - 1950, pasando de 35.17% a 6.90%¹.

Pero de aquí en adelante, para continuar con dicho proceso se hizo indispensable la importación progresiva de bienes intermedios y de capital de lo contrario hubiera sido imposible continuar con la producción, entonces a partir de 1940 la estructura de las importaciones se modificó a favor de los bienes de capital, los productos semiacabados y las materias primas.

Con el Modelo de Sustitución de Importaciones, se buscaba tener una economía independiente y menos fluctuante y se pensó que al fabricar bienes que sustituyeran a las manufacturas importadas se alcanzaría este desligamiento con el exterior; pero no se consideró que la importación de insumos y bienes de capital que no se fabricaban en México, aumentarían notablemente provocando entonces una dependencia aun mayor con el exterior.

Esta importación llegó a ser indispensable para la producción interna ya que cada vez se necesitaban mayores cantidades de insumos intermedios y bienes de producción para cubrir la demanda que la industria manufacturera tenía que satisfacer.

Se puede decir que precisamente en ese momento de mayor importación, la economía entró en una etapa bastante difícil, con muchos obstáculos para continuar, ya que con este modelo de crecimiento hacia adentro se buscaba importar lo menos posible y sin embargo se estaba haciendo totalmente lo contrario. La dependencia del exterior era innegable .

¹Botvínik Julio. Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar. Edit. Fondo de cultura económica. México 1983.

Dada esta situación, la producción del sector de bienes de consumo comenzó a originar una tasa de crecimiento en la demanda de bienes de capital, por lo que ahora se necesitaba que la sustitución de importaciones ya no se hiciera en bienes de consumo final sino en insumos para producir estos bienes de capital y bienes de producción.

De esta manera la demanda de bienes intermedios y de capital provocó una acentuada dependencia del exterior, por lo que los montos de divisas que se necesitaron para realizar las importaciones fueron cada vez mayores.

El apoyo financiero que se le otorgaba a la industria vía créditos, llegó a ser insuficiente durante los años setentas y el modelo entró en una fase de estancamiento debido a su alta dependencia del exterior. Al no contar con divisas necesarias para seguir sosteniéndose, la economía mexicana entró en una difícil situación financiera que se hizo grave durante el resto de la década, agudizándose y mostrando sus efectos dañinos al inicio de los ochentas, específicamente en 1981 cuando el precio del petróleo baja y las tasas de interés internacionales se incrementaron.

Otras de las situaciones que contribuyeron a continuar el declive del modelo, fueron la recesión internacional y la política monetaria de Estados Unidos independientemente de la alta vulnerabilidad de la economía mexicana respecto a las importaciones, en especial de las que venían de Estados Unidos. Aun así México no reaccionó oportunamente ante la situación en que vivía, y permitió que el crecimiento se diera solo mediante la exportación de petróleo, no de manera restringida, sino masiva.

A partir de ese momento, México comenzó a resentir las consecuencias de depender tanto del exterior, y además Estados Unidos optó por implantar una política económica indiferente a las consecuencias internacionales; sobretodo, indiferente a aquellas que tuvieran que ver con los países tercermundistas. Así afectó severamente a México quien comenzó a recibir menos divisas, es decir Estados Unidos ya no tenía la misma disposición de ayudar, por lo que las

divisas del orden de los diez mil millones de dólares que recibía comenzaron a mermar².

Dada esta situación la economía mexicana fué obligada a pedir ayuda financiera al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM), mismos que condicionaron la ayuda, solo si el gobierno hacía un cambio estructural, en su modelo. Así, el Modelo de Sustitución de Importaciones cambió por un modelo abierto y liberal, en él el libre comercio se debía convertir en una de las bases más importantes para la economía, hasta ese momento prácticamente cerrada.

De esta manera es posible resumir el Modelo de Sustitución de Importaciones en 3 fases:

Fase I: La cual se le puede llamar de eclosión o aparición del modelo, comprende de 1930 a 1950, y tiene las siguientes características:

- a) No fue el resultado de una estrategia deliberada, sino fue la respuesta de las autoridades y agentes económicos para hacer frente a escenarios económicos adversos. Es decir, enfrentaron un modelo primario exportador que se encontraba en decadencia y era incapaz de enfrentar a la crisis mundial de 1929.
- b) Se inicio y se mantuvo sustituyendo bienes de consumo no duraderos y de consumo, generalizado, fáciles de producir en lo que se refiere a tecnología, escala de inversiones y acceso al mercado. De esta manera se logró reducir el coeficiente de importaciones para este tipo de bienes de 35.17% en 1929 a 6.90% en 1950, y en primera instancia se consideró un éxito ya que se estaba cumpliendo con el objetivo del modelo.
- c) Tuvo que ver con un mercado sobreprotegido en el cual actuó un efecto invernadero, porque se incubó libre de riesgos competitivos en industrias dedicadas a la producción de bienes tradicionales de consumo masivo como lo eran las encargadas de producir bebidas, alimentos, ropa, textiles, etc³.

² Guillén Romo Hector. Origenes de la crisis en México 1940-1982. Edit. ERA. México 1980

³ Solís Leopoldo, La política industrial, tomo II. Cap. La economía Mexicana, Edit. Fondo de cultura económica, México 1986.

d) El surgimiento del modelo fué provocado por el exterior; en primer lugar por la crisis que vivida en el año 1920 e inicios de la década de los treinta, misma que restringió la capacidad de importar. Por esta razón se buscó satisfacer la demanda interna por medio de productos sustitutos nacionales; y en segundo lugar durante la segunda guerra mundial se promovió un mercado externo accesible a las industrias nacionales que se encargaban de producir armamento para la guerra⁴.

Fase II: En esta fase se encuentra el auge del modelo que abarca desde 1950 a 1970, en este periodo hay una gran expansión que refleja los índices de sustitución de las importaciones, sobre todo se nota en los bienes de capital e intermedios de consumo no durable⁵.

- a) El auge del modelo se dá en la base de una industria ligera, misma que demanda mercados atractivos para la producción de bienes intermedios, de consumo duradero y de capital.
- b) Las ramas con mayor dinamismo durante este proceso son: los aparatos eléctricos, química, hule, productos metálicos básicos y equipo de transporte⁶ ya que este tipo de productos eran mas fáciles de sustituir que los de consumo no duradero, pero implicaban un alto índice de insumos de importación para producirlos.
- c) En esta segunda etapa de industrialización, se presentan mayores dificultades en lo que se refiere a tecnología, escala de inversiones, disponibilidad de divisas y estrechez del mercado, por lo que el estado decide brindar mayor ayuda financiera y estímulos a la industria por medio de: aumento de la protección ante la competencia exterior; transferencia de divisas desde las actividades agropecuarias y de turismo, subsidios gubernamentales para los insumos básicos e infraestructura,

⁴ Boltvinik Julio. Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar. Edit. Fondo de cultura económica. México 1981.

⁵ IBID

⁶ Ros Jaime. Problemas estructurales de la industrialización en México. Investigación económica, núm 64, abril-junio, 1983.

independientemente de las facilidades de financiamiento⁷ con que ya se contaba.

Fase III: En esta etapa se da un declive del modelo, inicia en 1970 hasta 1978, originado por sus mismas contradicciones, así como por el agotamiento de sus posibilidades iniciales. Entre sus principales características están las siguientes:

- a) Entre 1965 y 1970 el sustituir bienes de consumo duraderos se agota, pues existía un coeficiente de sustitución de estos que equivalía al 3.94%, insignificante comparado con el de 1929 que ascendía a 35.17%⁸. A partir de aquí la esencia del Modelo de Sustitución de Importaciones radica en la sustitución de bienes intermedios, de consumo durable y de capital; pero la sustitución de ellos estuvo estancada debido a que producirlos implicaba mayor tecnología, escala de inversión y estrechez del mercado local. Es por esta razón que esta sustitución no llegó a ser muy representativa, que contó con un coeficiente para 1970 de 21.16% y para 1977 de 19.54%, de la misma manera sucedió con los bienes de consumo durable y de capital bajando en 1970 de 47.05% a 44.52% en 1977⁹. Esta capacidad de sustitución resultó tan escasa que provocó un retroceso en la tasa de crecimiento del producto industrial pasando de un nivel de 8.3% a 6.5% entre 1970 y 1978¹⁰.
- b) Como se sabe el modelo de sustitución de importaciones surge con el único objetivo de impulsar el mercado interno, pero se genera una gran contradicción que la limita y es, que el aparato industrial exige una alta cantidad de importaciones para producir bienes sustitutos y por otro lado se generan pocas exportaciones. Así se genera un déficit en las divisas las cuales ahorcan el financiamiento de la industria para seguir produciendo, esto provoca que se derrumbe el crecimiento de la industria y de toda la economía.

⁷ Solís Leopoldo. La política industrial, tomo II. Cap. La economía Mexicana, Edit. Fondo de cultura económica, México 1986.

⁸ Boltvinik Julio. Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar. Edit. Fondo de cultura económica. México 1981.

⁹ IBID

¹⁰ IBID

Es así como termina este modelo y con él una serie de problemas económicos irresolubles bajo el mismo. Pero agotado éste se busca una nueva alternativa la cual ve una luz de esperanza con la entrada del modelo neoliberal.

2.- LA APERTURA COMERCIAL DEL MODELO NEOLIBERAL.

Dado el declive del Modelo de Sustitución de Importaciones la economía mexicana se encontraba en una difícil situación no solo por el fracaso de su modelo; sino por la gran cantidad de financiamiento que necesitaba para continuar sosteniéndose; mismo que era indispensable para cubrir el endeudamiento existente debido al auge petrolero que se dió en ese momento. Este declinamiento causó sus últimos efectos en 1982 y originó una crisis en la economía mexicana, la misma que le dió la bienvenida a la década de los ochentas, al nuevo mandatario Miguel de la Madrid y al modelo neoliberal que se encontró la oportunidad de apoderarse de la nueva forma de hacer política en México.

La crisis de 1982 provocó un giro violento en el comportamiento de la economía nacional, pero también en el modo de concebirla y conducirla por parte del nuevo grupo gobernante y de las fracciones poderosas del capital nacional e internacional.

Dados los problemas con que contaba el país, se impulsó una política de cambio estructural que tenía como ejes fundamentales la apertura comercial y la total eliminación del proteccionismo. Esto tenía que ver con ciertas características estratégicas :

1. Estaba hecha para iniciar cambios de fondo en la economía nacional.
2. Su implementación fué de largo plazo
3. Implicó un cambio de orientación de la política económica gubernamental y en los patrones de conducta de los agentes económicos
4. Se propuso reorientar y modernizar los aparatos productivo y distributivo¹¹.

¹¹ Poder ejecutivo federal. Plan nacional de desarrollo 1983-1988, S.P.P., México 1983

Además la economía mexicana se enfrenta a serias presiones por parte del FMI y del BM quienes exigían a México un cambio estructural implantando un nuevo modelo económico al cual se le llamaría Neoliberalismo. Este nuevo modelo representaba un buen comportamiento económico en el cual se incluía:

1. Reducir el tamaño del sector público
2. Eliminar el proteccionismo
3. Impulsar la apertura comercial
4. Recibir y promover la inversión extranjera
5. Disminuir en su mayor parte los subsidios
6. Incrementar las tasas de interés

Por supuesto todas estas medidas estarían a cargo del Banco Mundial¹².

Como era de esperarse el gobierno mexicano no solamente cumplió con estos puntos sino que los rebasó y a cambio de esto el Banco Mundial concedió dos créditos más en apoyo de la apertura comercial, de esta manera para 1985 se inició un programa de desmantelamiento de controles y reducción de aranceles¹³.

De manera paralela al FMI y al BM se encontraba el consenso de Washington¹⁴(conformado por grupos de poder menos evidentes en comparación con algunas instituciones específicas y encargados de actuar naturalmente y de manera directa), quien al igual que los otros jugó un rol decisivo a favor de la aplicación del modelo neoliberal en la política económica en general.

Como se sabe durante los años ochentas la abundante deuda externa mantuvo en tensión a los prestamistas bancarios, a las autoridades financieras internacionales y a los gobiernos de los países endeudados¹⁵ (dentro de los cuales se encontraba México) y fue en ese momento de crisis financiera, que la élite política económica mexicana junto con los tecnócratas del FMI y el BM comenzaron a entablar contactos entre ellos, de esta manera, se comienzan a gestar puntos de vista comunes y se realizó un consenso en torno a cuales

¹² IBID

¹³ IBID

¹⁴ Este concepto fue desarrollado por John Williamson en su obra, El cambio en las políticas económicas de América Latina, Edit. Gernica, México, 1991.

¹⁵ S.H.C.P, Deuda Externa Pública Mexicana. Edit, Fondo de cultura económica, México, 1988

deberían ser las políticas económicas obligadas a seguir por parte de los países más endeudados, posibilitándolos para pagar y evitar la quiebra de los bancos¹⁶.

Así el consenso de Washington generó once acuerdos que deberían aplicar los gobiernos de los países más endeudados, entre ellos México sin tener otra alternativa. Dichos acuerdos fueron los siguientes:

1. Disciplina fiscal
2. Reducción de subsidios
3. Reforma fiscal
4. Liberación financiera
5. Tipo de cambio competitivo
6. Liberación comercial
7. Facilidad para la inversión extranjera directa
8. Privatización
9. Desregulación
10. Derechos de propiedad
11. Programas contra la pobreza extrema

Estos acuerdos serían mas adelante las políticas de ajuste que se impondrían no solo en México sino en general para América Latina por el gobierno norteamericano, es por eso que este consenso determinó el establecimiento en México del neoliberalismo. De esta manera se puede ver que no fue una sola la influencia que el país tuvo para cambiar el giro de su economía sino que actuaron una serie de organismos ajenos a él, quienes finalmente decidieron el nuevo rumbo que tendría la economía mexicana.

A partir de este momento la apertura comercial en México se hizo evidente e inevitable, así para 1983 la entrada del modelo neoliberal fue un hecho un poco difícil de asimilar aun, ya que durante 1982 y 1983 la cobertura de los permisos previos a la importación se hizo total cubriendo el 100%. Es decir que todas las mercancías que provenían del extranjero tenían que pasar por un engorroso permiso previo, mismo que era expedido por las autoridades para que

¹⁶ Guillén Romo H. "El consenso de Washington en México" en Investigación económica , num 207, enero-marzo de 1994

la entrada de los productos del exterior fuera totalmente legal; en lo que respecta a los aranceles, existían 16 diferentes tasas impositivas, con un promedio del 27%. La protección nominal implícita de todas las ramas económicas promediaba 39.3% en algunas actividades económicas y la protección llegaba a ser del 100%.¹⁷ Es por esta razón que la apertura comercial del neoliberalismo llegó a romper definitivamente con la economía protegida que existió en México hasta 1983.

A partir de esta fecha el libre comercio o apertura comercial se dió en 3 etapas que se mencionan a continuación:

Etapas I: Apertura gradual.

Este periodo comprende del 1ro de enero de 1983 al 24 de julio de 1985, con una duración aproximada de 31 meses. Se inicia con la reducción de aranceles que disminuyen de 27% en 1982 a 23.8% en 1983, reduciéndose también el número de niveles arancelarios de 16 a 13.¹⁸

En lo que se refiere a permisos previos, para 1984 estos dejaron de cubrir el 100% de las compras externas para controlar solo el 83.5%, de esta manera ésta reducción llegó a ser de un 16.5%.¹⁹

Durante esta primera etapa se contó con reformas decretadas el 25 de julio de 1985 para liberar al 64.1% de las importaciones dotadas con los permisos previos, y se mantuvo así hasta diciembre del mismo año.

En otras palabras se puede decir que para finales de esta etapa ya se habían eliminado los requisitos previos de importación para aproximadamente 3,600 fracciones arancelarias, quedando solo bajo este requisito 908 fracciones de mas de 8,000 que se encontraban bajo control previo.²⁰

Etapas II: Profundización de la apertura.

Esta etapa se inició el 1ro de enero de 1986 y se mantuvo así hasta diciembre de 1988, durando aproximadamente 36 meses, esta implementación

¹⁷ Blanco Mendoza Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. 1ra parte. Edit. Fondo de cultura económica, México 1994

¹⁸ IBID

¹⁹ IBID

²⁰ Ten Kate Adriaan. "La apertura comercial de México, experiencias y lecciones". En Eduardo Gittli. Estudios sobre el sector externo. México, UNAM, 1990.

casualmente fue coincidente con la política de estabilización del Pacto de Solidaridad Económica, ya que se consideraba que la competencia externa contribuiría a la reducción de la inflación, por lo que se decidió que la política de apertura (que se encontraba en proceso) debía acelerarse para que formara parte del programa de estabilización²¹.

Así como en la primera etapa la apertura se centró en la eliminación de los permisos previos, durante esta segunda etapa fue el régimen arancelario el que jugó un papel importante, ya que a partir de los decretos del 30 de abril y 6 de marzo de 1987 se reducen los aranceles a una medida del 19.0%, fijándoseles un rango impositivo que oscilaba entre 0 y 20%, mientras que los niveles arancelarios se reducen a siete. El 15 de diciembre de 1987 se dió otro decreto mismo que profundizó la reducción arancelaria, quedando una media del 10.4%, un rango entre 0 a 20% y solo 5 niveles²².

En cuanto a los permisos previos, durante esta etapa se redujeron drásticamente por las autoridades ya que se liberó a un 73.2% de las importaciones sujetas bajo esta forma de control²³.

Otro factor que también se erradicó durante esta etapa fue el control de los precios de referencia oficiales (PRO) los cuales para 1986 lograron desaparecer en un 99.5% y para el 11 de enero de 1988 se eliminan por completo²⁴.

Finalmente esta etapa se cerró con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que hasta este momento llegó a ser la máxima prueba de apertura, dicha firma se hizo el 24 de agosto de 1986, y para el 12 de septiembre del mismo año lo ratificó el senado en su mayoría priista y un mes después logró entrar en vigor.

²¹ Aspe Arnella Pedro. El camino de la transformación económica. Edit. Fondo de cultura económica, México 1993.

²² IBID

²³ IBID

²⁴ IBID

Etapa III: Conclusión de la apertura.

Esta etapa se dió del 1ro de enero de 1989 a diciembre de 1992, aproximadamente 48 meses y se asoció con el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, mientras que la sintonización de los precios internos con los externos vía apertura comercial se logró convertir en un instrumento para combatir la inflación.

En cuanto a los permisos previos para 1992 solamente quedaban sujetos el 10.7% de las compras en el exterior; por lo que el gabinete económico del ex presidente Salinas ya se ufana ante la opinión pública de tener una de las economías más abiertas del mundo, mientras que el efecto invernadero que tan cómodamente protegía a las empresas nacionales de la competencia con el exterior se encontraba derrumbado.

Finalmente esta etapa concluyó con la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos, y Canadá. Este tratado llegó a reforzar la apertura comercial dejando claro que México ya contaba con una economía totalmente abierta para negociar con el exterior sin restricciones o limitaciones.

A partir de esta fecha, se presentaron una serie de cambios y se negociaron otros acuerdos unos de mayor importancia que otros. Un ejemplo de estos cambios se dió para 1995, año en que nació la Organización Mundial de Comercio (OMC por sus siglas), como sucesora del GATT, de gran importancia porque representaba la relación multilateral de México con otros países. De esta manera la OMC quedó a cargo de los propósitos que perseguía el GATT, prometiendo tener nuevas negociaciones en el año 2000 sobre agricultura y servicios²⁵.

Posteriormente, en los últimos años de la década de los noventa se negoció un acuerdo tan o igual de importante con la Unión Europea, del cual por el momento solo hay expectativas pero aun sin panoramas de incertidumbre. Sin embargo México hoy cuenta ya con experiencias veraces sobre sus relaciones comerciales.

²⁵ OMC . " La organización mundial del comercio". Ginebra, 1995.

Las etapas expuestas con anterioridad tienen una gran relación con una serie de negociaciones que México hizo con el exterior de 1982 a 1992 y se muestran de manera resumida en el cuadro 1.

De todas las negociaciones que se dieron de 1982 a 1992, las más fuertes y con mayores impactos hacia la apertura fueron la adhesión al GATT y la firma del TLC de ahí en adelante ambos acuerdos se ampliaron hacia Centro América, Cuenca del Pacífico, Sudamérica y la Unión Europea.

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO, 1982-1992

(cuadro 1)

ANO	TIPO DE ACUERDO	PAÍS/ORGANISMO
1982	Solicitud de trato preferencial a productos mexicanos	Estados Unidos
1982/1986	Acuerdos de alcance parcial en el marco de la ALADI	Países centroamericanos
1984	Memorándum de entendimiento en materia de comercio	Canadá
1985	Entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios	Estados Unidos
1985	Solicitud formal de ingreso al acuerdo	GATT
1986	Firma del acuerdo, ingreso y participación en la Ronda Uruguay	GATT
1987	Entendimiento bilateral sobre consultas en materia de comercio e inversión	Estados Unidos
1988	Convenio bilateral textil que renueva el de 1975	Estados Unidos
1988	Ingreso al consejo económico de la cuenca del pacífico	Cuenca del pacífico
1989	Entendimiento para facilitar el comercio y la inversión	Estados Unidos
1989	Prórroga del convenio siderúrgico de 1984, en el acuerdo de restricción voluntaria	Estados Unidos
1989	Ingreso al esquema de cooperación económica del pacífico asiático	Gobiernos del pacífico Asiático
1990	Creación del grupo de los tres	Colombia, Venezuela y México
1991	Acuerdo de complementación económica	Chile
1991	Acuerdo marco de cooperación	Comunidad europea
1991	Memorándum de entendimiento	Colombia, Venezuela y México
1991	Inicio de negociaciones para un acuerdo de libre comercio	Bolivia
1992	Acuerdo marco multilateral para establecer una zona de libre comercio	Países centroamericanos
1992	Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	México, E.U.A, Canadá

FUENTE: elaborado con información de Heminio Blanco Mendoza.

"Las negociaciones comerciales de México con el mundo", México, Fondo de cultura económica, 1994.

Para calificar la importancia de los acuerdos en el proceso de apertura, es conveniente cuantificar el peso de los intercambios comerciales que ha mantenido el país con cada uno de los países y regiones con los que ha celebrado acuerdos, como se muestra en el siguiente cuadro:

INTERCAMBIOS COMERCIALES DE MÉXICO POR REGIONES, 1992
(cuadro 2)

REGIÓN/PAÍS	EXPORTACIONES*	IMPORTACIONES*
Total	100.0	100.0
Norteamérica	82.1	75.0
Estados Unidos	79.5	73.3
Canadá	2.6	1.3
América Latina	5.2	3.8
Europa Occidental	8.3	13.2
Pacífico Asiático	4.3	7.5
Resto del mundo	0.1	0.5

FUENTE: Elaborado con datos de Herminio Blanco

*participación porcentual en el total.

Como se puede ver hasta 1992 las relaciones comerciales de México se encontraban concentradas en el mercado norteamericano, siendo Estados Unidos el país con el que se tenían y se siguen teniendo mayores intercambios comerciales; luego Europa Occidental, le sigue el Pacífico Asiático, y en último lugar América Latina.

Se puede concluir diciendo que la apertura comercial que impulsó al modelo neoliberal sufrió una serie de cambios y transformaciones durante la década de los ochentas y llegó a su punto cumbre a partir de 1992 con la negociación y firma del TLC. A partir de este momento México empezó a enfrentar a negociaciones altamente significativas con países del primer mundo, mismas que se vieron reflejadas con la incursión de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE por sus siglas).

3.- EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) COMO PRIMER ACUERDO HECHO POR MÉXICO A PARTIR DE SU APERTURA COMERCIAL Y SUS PRINCIPALES RESULTADOS.

Uno de los acuerdos más importantes que firmó México en su apertura comercial fué el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas) .

La importancia era relevante, representaba la apertura de nuestra economía, la prueba tangible de que México se convertía en un país abierto no solo al comercio sino a las normas de diversos organismos que regirían y dictarían en adelante su política comercial como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

El GATT, considerado como un tratado multilateral que representaba a más de cuatro quintas partes del comercio mundial, a su inicio fué considerado como el único instrumento multilateral que establecería normas acordadas para regular el comercio internacional.

En primera instancia el GATT funcionó como un código de estándares y un foro en donde los gobiernos miembros discutirían y resolverían sus problemas comerciales negociando juntos con el único fin de ampliar todas las oportunidades comerciales que se pudieran presentar en el mundo.

La idea de crear un organismo de esta magnitud surgió después de la Segunda Guerra Mundial, misma que fue provocada por las luchas intercapitalistas que solo buscaban tener el control sobre los mercados internacionales; al terminar la guerra los países vencidos mostraban casi total destrucción de sus aparatos productivos por lo que surgieron programas de ayuda financiera como el plan Marshall para los países devastados .

Una vez controlada esta situación se acentuó la preocupación por crear una organización especializada en atender las cuestiones comerciales. Por lo que entre los años 1947 y 1948 se llevó a cabo una conferencia respaldada por la Organización de Naciones Unidas (ONU) en la Habana, la cual tenía entre

otros objetivos crear las condiciones de estabilidad y bienestar para asegurar el mantenimiento de las relaciones amistosas entre países mediante la firma de un convenio (la Carta de la Habana).

Esta relación afectuosa se lograría mediante el aumento en la producción y el intercambio de bienes, entre otros. Mediante la carta de la Habana se buscaba formar una Organización Internacional de Comercio como moderador y organizador de las relaciones comerciales entre países, pero desgraciadamente no resultó ya que existían diferencias al respecto entre los países desarrollados y subdesarrollados por lo que la aceptación de dicha Organización no se llevó a cabo.

Pero mientras se discutía la aceptación de la misma, Estados Unidos sugirió aprovechar las disposiciones contenidas en el Art. IV relativo a la política comercial de la Carta de la Habana para iniciar negociaciones que tendieran a la reducción de barreras arancelarias. El resultado de esta sugerencia llevó a la firma de un protocolo de aplicación provisional, el cual se convirtió en el GATT para 1947, sustituyendo a la Organización de Comercio Internacional.

Al surgir el GATT, uno de los instrumentos para llegar a acuerdos amistosos entre países fueron las rondas celebradas:

- 1ª. en el año 1947 en Ginebra
- 2ª. en el año 1949 en Francia
- 3ª. en el año 1951 en Inglaterra
- 4ª. en el año 1956 en Ginebra
- 5ª. en el año 1960 en Ginebra
- 6ª. en el año 1967 en Ginebra
- 7ª. en el año 1973-1979 en Ginebra (originalmente iniciada en Tokio)
- 8ª. en el año 1986 en Uruguay (en esta última ronda se comenzó a discutir la transformación del GATT en la Organización Mundial del Comercio (OMC)).

Al surgir el GATT sus principales propósitos fueron:

- a) La expansión del comercio mundial para contribuir al desarrollo económico de las naciones participantes.
- b) Igualdad de oportunidades y trato durante el intercambio comercial

c) Discusión, en igualdad de condiciones de aquellos obstáculos que limitan el comercio internacional.

También contaba con cláusulas del acuerdo como lo eran:

- Cláusula de la nación mas favorecida: Este principio indicaba que todos los integrantes del GATT estaban obligados a concederse un trato tan favorable como el que otorgasen a otro país, en lo relativo a la aplicación y manejo de los gravámenes de exportación e importación. Esto quería decir que sus miembros no podían conceder ciertas ventajas comerciales a uno o a un grupo de países.
- Cláusula de tratamiento nacional: Dispuso que los productos importados fueron tratados en igualdad de condiciones que los nacionales y rechazara los mecanismos de subvención a las exportaciones. Solo en casos especiales se aceptaría el incumplimiento de esta norma.
- Eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección, a fin de erigir el arancel aduanero como único instrumento para proteger el aparato productivo de cada país: La finalidad de este principio era transparentar los grados de protección para facilitar la competencia entre los países. Únicamente se concedía la excepción a esta regla cuando existían serios problemas en la balanza de pagos, determinados por el FMI, en cuyo caso, las restricciones no deberían ser excesivas y se retirarían progresivamente hasta su eliminación total una vez que los problemas se hubieran superado.
- Estabilidad en las condiciones arancelarias: Cada país tenía la obligación, una vez concluida la negociación entre las partes contratantes, de cumplir con la aplicación de los aranceles en los niveles acordados y contenidos en las listas que forman parte de sus compromisos aceptados en el seno del GATT. Esta norma buscaba asegurar la claridad en las reglas del comercio mundial y abatir las modificaciones que solo entorpecerían el comercio.
- Consultas y quejas: Cualquier miembro del GATT que estimase violados sus derechos, podía acudir al organismo a solicitar la celebración de consultas

con él o con los países que no cumplieren las obligaciones derivadas del acuerdo general, para arribar a una solución satisfactoria.

Al celebrarse la firma del GATT solo se contaban con 23 países contratantes. Un poco antes del surgimiento de la OMC en 1995, el GATT ya contaba con los miembros que se muestran en el siguiente cuadro.

PAÍSES MIEMBROS DEL GATT

(cuadro 3)

ALTO VOLTA	ARGENTINA	AUSTRALIA
AUSTRIA	BANGLADESH	BARBADOS
BÉLGICA	IRLANDA	REP. CENTRO AFRICANA
BIRMANIA	ISLANDIA	REP. SUDAFRICANA
BRASIL	ISRAEL	REP. UNIDA DE TANSANIA
BURÚNDI	ITALIA	RUANDA
CAMERÚN	JAMAICA	RUMANIA
CANADA	JAPÓN	SENEGAL
CHAD	KENIA	SIERRA LEONA
CHECOSLOVAQUIA	KUWAIT	SRI LANKA
CHILE	LUXEMBURGO	SUECIA
CHIPRE	MADAGASCAR	SUIZA
CONGO	MALAWI	TONGO
COSTA DE MARFIL	MALASIA	TRINIDAD Y TOBAGO
CUBA	MALTA	TURQUIA
DAHOMEY	MAURITANIA	UGANDA
DINAMARCA	MAURICIO	URUGUAY
ESPAÑA	MÉXICO	YUGOESLAVIA
ESTADOS UNIDOS	NICARAGUA	ZAIRE
FINLANDIA	NIGERIA	POLONIA
GABÓN	NIGER	PORTUGAL
GAMBIA	NORUEGA	REINO UNIDO
GANA	NUEVA ZALANDA	REPÚBLICA ÁRABE EGIPCIA
GRECIA	PAKISTAN	HOLANDA
GUYANA	PANAMÁ	HUNGRÍA
HAITI	PERU	INDIA
INDONESIA	ALEMANIA	BELICE
BENIN	BOLIVIA	BURKINA FASO
COLOMBIA	COREA	COSTA RICA
EGIPTO	FRANCIA	FILIPINAS
LESOTHO	MALDIVAS	MARRUECOS
PAÍSES BAJOS	SINGAPUR	REPÚBLICA DOMINICANA
ZAMBIA	TAILANDIA	TANZANIA

Fuente: Javier Martínez Peinado. Economía Mundial. Edit. Mc Graw Hill.

De 1947 a 1980 el GATT contaba con una gran fuerza en el mundo y cada día se suscribían mas países por ser la única forma de ingresar al mercado mundial de manera fácil y aparentemente mas favorable.

Durante los primeros años de la década de los ochentas, México se encontraba (como ya se mencionó anteriormente) bajo una seria crisis y su comercio se encontraba totalmente cerrado; una de las posibilidades que tenía México era ingresar al GATT en 1980 pero, el gobierno mexicano decidió no adherirse a dicho acuerdo por considerar que los elementos de protección e impulso que ofrecía el GATT no eran los que requería el desarrollo económico mexicano conforme al plan global y a los planes sectoriales.

Para esa fecha México aún dependía en gran parte de sus exportaciones petroleras y sus principales importaciones aún radicaban en bienes de capital. Pero a partir de 1984 la estructura de las exportaciones comenzaron a variar tomando gran importancia las agrícolas y de recursos naturales en general, pues representaban un alto porcentaje de la totalidad.

PRINCIPALES ARTÍCULOS EXPORTADOS POR MEXICO

(cuadro 4)

1980	1981	1982	1983	1984	1985
Petróleo	Petróleo	Petróleo	Petróleo	Petróleo	Petróleo
Café	Gas natural	Gas natural	Café	Motores autos	Motores
Gas natural	Combustóleo	Camarón congelado	Motores autos	Café crudo en grano	Café crudo en grano
Productos derivados	Camarón congelado	Café	Plata en barras	Gasolina	Plata en barras
Camarón congelado	Café	Plata en barras	Camarón congelado	Camarón congelado	Jitomate
Algodón	Algodón	Cobre	Gas natural	Partes autos	Partes autos
Partes	Cobre	Motores	Gasóleo	Legumbres	Gasolina
Tomate	Tomate	Algodón	Gasolina	Cobre	Camarón congelado
Legumbres	Legumbres	combustóleo	Ganado vacuno	Algodón	Gasóleo
Azufre	Partes autos	Legumbres	Partes autos	Hierro, Acero	Combustóleo

FUENTE: cuadro elaborado con base en datos de la revista de Comercio exterior, Bancomext.

En lo que respecta a las importaciones, estas seguían siendo fundamentalmente de productos industriales:

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR MEXICO
(cuadro 5)

1980	1981	1982	1983	1984	1985
Material de ensamble	Maquinaria para trabajar los metales	Maquinaria para trabajar los metales	Sorgo	Semilla de soya	Partes y piezas para instalaciones eléctricas
Láminas de hierro y acero	Refacciones para autos y camiones	Material de ensamble para autos	Maquinas para trabajar metales	Sorgo	Material de ensamble para autos
Maíz	Máquinas para perforación del suelo	Tubos, cañerías y conexiones de hierro	Semilla de soya	Material de ensamble para autos	Gas butano y propano
Azucar	Lámina de hierro y acero	Lámina de hierro y acero	Material de ensamble para autos	Partes para instalaciones eléctricas	Máquinas para proceso de información y sus partes
Tubos, cañerías y conexiones de hierro	Bombas, moto-bombas y turbo-bombas	Refacciones para autos	Bombas, moto-bombas y turbo.-bombas	Maquinaria para trabajar ensamble	Refacciones para autos
Maquinaria para trabajar metales	Maíz	Partes y piezas para instalaciones eléctricas	Mezclas y preparaciones	Semillas y frutas	Semilla de soya
Refacciones	Sorgo	Bombas, moto-bombas y turbo-bombas	Semillas y frutas	Refacciones para autos y camiones	Sorgo
Maquinaria para ind. Textil	Maquinaria para in. Textil	Generadores y transformadores	Pasta de celulosa	Maquinas para procesos de información	Maíz
Máquinas para perforación del suelo	Maquinara y aparatos de elevación de carga	Máquinas para la ind. Textil	Tubos, cañerías y conexiones	Mezclas y preparaciones	Bombas, moto-bombas y turbo-bombas
Bombas, moto-bombas	Partes y piezas para instalaciones eléctricas	Aparatos e instrumentos de medidas y análisis	Partes para instalaciones eléctricas	Tubos, cañerías y conexiones	Aparatos e instrumentos de medidas y análisis

FUENTE: elaboración con base en datos de la revista de Comercio exterior, Bancomext. Varios num.

Al término de 1982 México enfrentaba una deuda externa de 87,400 millones de dólares, de los cuales 63,000 millones correspondían al sector público²⁶. Por otro lado existían alzas en las tasas de interés internacional lo que representaba un gran problema porque la deuda cada vez era más difícil de pagar y el único respaldo que se tenía para cubrir ese compromiso era la venta del petróleo, pero este mostró una caída en su precio, por lo que se comenzaron a realizar esfuerzos por diversificar las exportaciones y alentar las exportaciones de manufacturas.

A partir de este momento el gobierno Mexicano se dió cuenta que no podía evadir al mundo comercial que había afuera y la única forma de penetrar al mundo del comercio internacional era por la vía del GATT, quien representaba en ese momento al exclusivo organismo de alcance multilateral. De no ingresar México en ese momento, se encontraría fuera de un comercio favorable y se le excluiría por no contar con los lineamientos de la organización, conformándose solo con mantener relaciones bilaterales.

Fue por eso que, ante la necesidad de contar con una estrategia económica de negociaciones comerciales que permitieran tener acceso a los mercados internacionales, se pensó seriamente en el ingresar al GATT, como una alternativa viable, que proporcionaría el acceso a los diversos mercados, así se pidió al senado de la república su opinión sobre dicha adhesión y fué autorizada el 25 de noviembre de 1985.

Dentro de las razones que explicaban el por qué era conveniente que México participara en dicho acuerdo se encuentran las siguientes:

1.- Uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo era, en ese momento el desarrollo de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permitiera el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Dentro de ese plan se contemplaba la negociación comercial como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo y el GATT representaba un instrumento multilateral de negociación que permitiría

²⁶ Poder ejecutivo federal. Plan nacional de desarrollo 1983-1998. S.P.P México. 1983

cumplir con ese propósito ya que la negociación y el intercambio de concesiones permitirían un acceso amplio para los productos mexicanos en sus mercados de destino.

2.- En el citado acuerdo se contemplaba una serie de disposiciones para proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones firmantes, cosa que era de suma importancia para México ya que todavía la protección del mercado interno era de gran interés para el país.

3.- El GATT contaba con mecanismos de solución de controversias, mismo que ampliaba las oportunidades de defensa de su miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. En este contexto se ofrece a México un instrumento más para la solución pacífica de las controversias y la defensa de los intereses comerciales.

4.- Existía un hecho innegable, la economía y principalmente el comercio internacional, estaban atravesando por una situación de ajustes y reestructuración con base en negociaciones multilaterales y bilaterales; por eso era importante que México aprovechara para su propio proceso de reconversión industrial, la posibilidad de participar activamente en dicho foro, de esta manera tendría acceso a la participación de los mecanismos multilaterales de negociación sin limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral.

De esta manera el 26 de noviembre de 1985 el gobierno de México presentó formalmente su solicitud de adhesión al GATT²⁷.

A partir de ese momento México ya contaba con las ventajas de ingresar al GATT como lo eran: Contar con un foro en el cual se resolvieran sus controversias comerciales y de esta manera fortalecer su poder de negociación dentro del contexto multilateral, al participar en las rondas de negociaciones multilaterales, en invertir en la instrumentación de las nuevas normas comerciales. Con base en que la mayor parte del volumen del comercio de manufacturas estaba regulado por principios y normas codificadas en el GATT, y

²⁷ Gabinete de comercio exterior. El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). SECOFI, México 1986.

que las partes contratantes del acuerdo realizaban cerca del 85% del comercio internacional, México al ser parte contratante de este, contaba con un acceso mas amplio de sus exportaciones en los mercados internacionales y de acuerdo a su calidad, así cada país en desarrollo, con negociaciones e intercambios podían ser muy favorables al tener la posibilidad no solo de un mejor acceso para las exportaciones, sino de usar aquellas disposiciones necesarias para proteger su planta productiva y el empleo.

- a) El hecho de pertenecer al GATT, obligaría al sector industrial del país a mejorar la calidad y precios de sus productos para no verse desplazados. (Cosa que en realidad no sucedió).
- b) México no comprometió sus recursos naturales, por lo cual no perdió soberanía con respecto a su política petrolera, además de que el artículo XX del GATT señalaba que se podían reducir las exportaciones de los recursos naturales no renovables cuando así lo dictara el interés nacional y en cuanto a las materias primas, se podía restringir la exportación cuando fuera necesario para asegurar el suministro de éstas a la industria.

Por otro lado también existían desventajas como lo eran:

- a) La política comercial de México dejaba de ser totalmente autónoma al estar sujeta a las disposiciones del GATT con respecto a concesiones, subsidios, salvaguardas, etc.
- b) La planta productiva no estaba preparada para participar de lleno en una competencia internacional debido a que el nivel competitivo se encontraba por debajo del nivel internacional aceptable y el acceso de diversos productos a México, podrían desplazar a los productos nacionales; esto aunado a las restricciones crediticias existentes y a la recesión económica del país contribuyó a la quiebra de pequeñas y medianas industrias, lo que a su vez tuvo por consecuencia un incremento en el desempleo.
- c) Las exportaciones de los productos mexicanos, al ser tradicionalmente agrícolas y manufacturados, se topaban con restricciones no arancelarias por parte de algunos países miembros del GATT.

- d) El participar dentro del GATT, no implicaba necesariamente que se exportarían grandes volúmenes para captar por consiguiente grandes cantidades de divisas
- e) A pesar de que el GATT ofrecía bases para respaldar a sus partes contratantes de agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, medidas antidumping o impuestos compensatorios por parte de otras partes, no se estaba a salvo de sufrir lo antes mencionado.
- f) La autonomía del estado mexicano no estaba totalmente salvaguardada, ya que por medio del GATT en su artículo XV referente a las disposiciones en materia de cambio, se sujetaba a México a establecer consultas con el Fondo Monetario Internacional y alinearse a las disposiciones que esta materia determinaba.

Finalmente como todo acuerdo los efectos se dejaron sentir a partir de 1987 estos fueron:

1. El incremento de las importaciones temporales en casi el doble de las importaciones definitivas ya que los proveedores nacionales comenzaron a perder batalla con los competidores extranjeros en cuanto a la venta de insumos para la elaboración de bienes de exportación.
2. La aguda caída de la producción industrial nacional, esto por el rezago que los empresarios mexicanos mostraron respecto a los competidores nacionales.
3. Incremento de las importaciones de los productos que México negoció con el GATT en 1986 correspondientes a 225 concesiones arancelarias de industrias asociadas a la CANACINTRA.
4. Si bien se incrementaron las exportaciones en un 11.8% durante 1988, las importaciones rebasaron esa cifra hasta llegar al 49%.
5. La promesa de que se reduciría la inflación, no se llevó a cabo debido a que cada día la elevación de los precios se hizo incontrolable para el gobierno, ya que los comerciantes del país seguían vendiendo a altos precios, independientemente de los costos de adquisición.

6. Las ganancias que se concentraron por concepto de exportaciones fueron captadas por pocas empresas.
7. Se llegó a liberar artículos de lujo innecesarios para cubrir los requerimientos nacionales mínimos de bienestar

4.- EL PAPEL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC) COMO SUSTITUTO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

La creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. También se hizo realidad en una forma actualizada el intento fallido de crear en 1948 la Organización Internacional de Comercio (OIC). Hasta 1994, el sistema de comercio fue regulado por el GATT, rescatado de la tentativa infructuosa de crear la OIC. El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante rondas de negociaciones comerciales. Sin embargo, hacia el decenio de 1980 el sistema necesitaba una reorganización a fondo. Esto condujo a la Ronda Uruguay y en última instancia a la OMC.

Como se dijo con anterioridad desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) había establecido las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que regulara la cooperación económica internacional, añadiéndose a las instituciones de Bretton Woods, conocidas actualmente como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El plan completo, según lo previsto por más de 50 países, era crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas. El proyecto de Carta de la OIC era

ambicioso. pues además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

A pesar de que la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ya se fraguaba desde 1947 bajo el nombre de Organización Internacional de Comercio, fue hasta 1986, con la ronda de Uruguay, que la existencia de esta organización se comenzó a hacer realidad.

Esta ronda duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Participaron en ella 125 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido y, muy probablemente, la negociación de mayor alcance, de cualquier género, en la historia de la humanidad.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda de Uruguay dió origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. A pesar de sus avances dificultosos, la Ronda de Uruguay produjo ya inicialmente algunos resultados. En el plazo de sólo dos años, los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobretodo por países en desarrollo).

También revisaron las normas para la solución de diferencias, y algunas medidas se aplicaron de inmediato. Además, establecieron la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo. Pero definitivamente uno de los resultados mas importantes fue la suplantación de la OMC por el GATT.

Independientemente de las negociaciones que se hicieron para crear la OMC, también hubo temas de gran importancia que se discutieron durante esta Ronda como lo fueron, aranceles, obstáculos no arancelarios, productos

obtenidos de la exportación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, productos tropicales, códigos de la Ronda de Tokio, antidumping, subvenciones, propiedad intelectual, medidas en materia de inversiones, solución de diferencias, el sistema del GATT y servicios.

Es de esta manera que la Ronda de Uruguay se considera no solo una de las más importantes sino aquella en que se inician de manera formal las pláticas y la decisión final para formar la OMC.

Al entrar en vigor la OMC entron también en vigor los acuerdos entre miembros, que abarcaron, bienes, servicios y la propiedad intelectual. También se establecieron los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Los Acuerdos incluían los compromisos contraídos por los distintos países, de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Por otro lado se establecieron procedimientos para la solución de diferencias, se concedió un trato especial a los países en desarrollo y se exigió que los gobiernos hiciesen transparentes sus políticas, notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

Con la entrada de la OMC se esperaba se llevara a cabo las reducciones arancelarias aceptadas por los países industrializados extensibles a lo largo de cinco años a partir del 1º de enero de 1995. Su resultado debería ser una reducción del 40% en los aranceles aplicados a los productos industriales, de un promedio del 6.3% al 3.8%. El valor de los productos industriales importados a los que se concedió franquicia arancelaria en los países desarrollados subiría del 20 al 44%.

Además, se reduciría el número de los productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes, sujetos a aranceles superiores al 15%, bajaría del 7% al 5%. La proporción de exportaciones procedentes de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15% en los países industrializados descendería del 9% al 5%.

En cuanto a las modificaciones más importantes que hizo la OMC se encuentran las referentes a los acuerdos antidumping. Dichas modificaciones son las siguientes:

1. Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping.
2. Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping.
3. Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

En lo que se refiere a contribuciones se puede decir que la más importante que ofrece es tomar más en serio la solución entre diferencias o problemas que se pudieran dar entre países; que es en muchos aspectos el pilar central del sistema multilateral de comercio.

El nuevo sistema de la OMC es a la vez más riguroso, más automático y más creíble que su predecesor del GATT. Esto queda reflejado en la mayor diversidad de países que lo utilizan y en la tendencia a resolver las diferencias extrajudicialmente antes de que lleguen a la etapa de la decisión definitiva de esta manera a partir de su inicio se ha tratado de que el sistema funcione como se pretendía cuando se inició, es decir, como medio sobretodo de conciliación, para facilitar la solución de las diferencias, no simplemente para emitir juicios.

Al reducir la posibilidad de adopción de medidas unilaterales, constituye también una importante garantía de equidad en el comercio para los países menos poderosos.

Actualmente la OMC cuenta con 135 miembros (como se muestra en el cuadro 6), uno de estos miembros es México que de alguna manera ha obtenido reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones adicionales. Mientras que los países industrializados, por ejemplo, acordaron reducir sus aranceles aplicados en 40% en promedio, México acordó reducir su techo arancelario general de 50% a 35%, lo cual no implicó una apertura efectiva adicional.

La actividad de México en la OMC se ha orientado a aplicar los compromisos resultantes de la Ronda de Uruguay. Así 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; en general la OMC lo único que ha hecho es darle continuidad a lo que fue el GATT, solo que bajo reformas, que han dado lugar a diferencias entre acuerdos; pero el objetivo sigue siendo en general el mismo, reducir las barreras arancelarias y no arancelarias y facilitar entre países el intercambio comercial, de manera que todos sus miembros salgan beneficiados.

Si se resumieran las diferencias que existen entre la OMC y el GATT se tendrían las que presenta el siguiente cuadro:

DIFERENCIAS ENTRE AL GATT Y LA OMC

(Cuadro 6)

GATT	OMC
El GATT tuvo un carácter ad hoc y provisional, además nunca fue ratificado por los parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición sobre la creación de una organización	La OMC y sus acuerdos tienen un carácter permanente. Como organización internacional, la OMC tiene una sólida base jurídica porque sus miembros han ratificado los acuerdos de la OMC, y estos estipulan el modo de funcionamiento del mismo
El GATT tiene partes contratantes, lo que subraya el hecho oficial sobre el GATT como texto jurídico	La OMC tiene miembros
El GATT se ocupa del comercio de mercancías	La OMC abarca servicios y propiedad intelectual
El sistema de solución de controversias del GATT era más retardado e ineficiente	El sistema de solución de controversias de la OMC es más rápido y automático y sus decisiones no pueden ser objeto de trabas

FUENTE: cuadro elaborado en base a datos tomados del folleto "Organización Mundial del Comercio", 1999. Publicado por la OMC.

MIEMBROS DE LA OMC
(cuadro 6)

ALEMANIA	FINLANDIA	NUEVA ZELANDIA
ANTIGUA BARBUDA	FRANCIA	NAMIBIA
ANGOLA	GABON	NIGER
ARGENTINA	GAMBIA	NORUEGA
AUSTRIA	GHANA	PAPUA NUEVA GUINEA
AUSTRIA	GRANADA	PAISES BAJOS EN EUROPA Y ANTILLAS
BAHREIN	GRECIA	PANAMA
BANGLADESH	GUATEMALA	PAKISTAN
BARBADOS	GUINEA	PARAGUAY
BELICE	GUINEA BISSAU	PERU
BELGICA	GUYANA	POLONIA
BENIN	HAITI	PORTUGAL
BOLIVIA	HONDURAS	QATAI
BOTSWANA	HONG KONG	REINO UNIDO
BRASIL	HUNGRIA	REP. CHECA
BRUNEI DARUSSALAN	INDIA	REP. DOMINICANA
BULGARIA	IRLANDA	REP. CENTRO AFRICANA
BURUNDI	ISLA SALOMON	REP. DEMOCRATICA CONGO
BURKINA FASO	ITALIA	REP. ESLOVECA
CAMERUN	INDONESIA	REP. KIRGUISA
CANADÁ	ISLANDIA	RUMANIA
CHAD	ISRAEL	RWANDA
CHILE	JAMAICA	SAN VICENTE
CHINA	KENIA	SENÉGAL
CHIPRE	KUWAIT	SIERRA LEONA
COLOMBIA	LESOTHO	SRI LANKA
COMUNIDADES EUROPEAS	LUXEMBURGO	SINGAPUR
CONGO	LETONIA	SUDAFRICA
COREA	LIECHTENSTEIN	SUECIA
COSTA RICA	MACAO	SURINAM
COTE D'IVOIRE	MALASIA	SUIZA
CUBA	MALDIVAS	SWAZILANDIA
DIJIBOUTI	MALTA	SAINT KITTS Y NEVIS
DINAMARCA	MAURICIO	SANTA LUCIA
DOMINICA	MEXICO	TAILANDIA
ECUADOR	MOSAMBIQUE	TOGO
EGIPTO	MADAGASCAR	TUNEZ
EL SALVADOR	MALAWI	TANZANIA
EMIRATOS ARABES UNIDOS	MALI	TRINIDAD Y TOBAGO
ESLOVENIA	MARRUECOS	TURQUIA
ESPAÑA	MAURITANIA	URUGUAY
ESTADOS UNIDOS	MONGOLIA	UGANDA
ESTONIA	MYANMAR	VENEZUELA
FIJI	NICARAGUA	ZIMBABWE
FILIPINAS	NIGERIA	ZAMBIA

FUENTE: cuadro elaborado en base a datos tomados del folleto "Organización Mundial del Comercio", 1999. Publicado por la OMC.

CAPÍTULO III
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ
(TLCAN)

CAPÍTULO III

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (TLCAN)

1.-¿POR QUÉ SE FIRMA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DEL NORTE?.

Primeramente es necesario explicar qué es un Tratado de Libre Comercio para así entender el porqué negociar uno con los países del norte.

Se entiende por Tratado de Libre Comercio (TLC), a la firma de un contrato mediante el cual, los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios, para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil; esto con el propósito de que (en este caso) los 3 socios comerciales aumenten su comercio entre sí, fomentando un mayor grado de especialización en cada economía y a la vez provocar un mayor bienestar para el conjunto de las naciones.

Un Tratado de Libre Comercio representa un menor grado de integración que la formación de un mercado común o una integración económica plena. Esto implica que los gobiernos que suscriben un convenio de este tipo no tienen la obligación de igualar sus políticas en cuestiones que no sean estrictamente comerciales. Tampoco pueden existir organismos supranacionales mediante los cuales estos gobiernos tengan que ceder parte de su soberanía.

Al hablar de intercambio comercial necesariamente se tienen que tomar en cuenta los obstáculos arancelarios que pudiesen existir, dichos obstáculos se refieren a los impuestos que se les aplica a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas. También existen los obstáculos no arancelarios que son aquellos de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje, así como cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.

Las barreras arancelarias son transparentes y predecibles, pero las

barreras no arancelarias normalmente dependen de decisiones discrecionales de la burocracia y responden a intereses que se ven afectados por las importaciones.

En el caso de México un TLC implica una nueva revolución, ya que el país había cambiado de estrategia económica para poder impulsar su desarrollo. Con la apertura de su economía y su consolidación por medio del TLCAN, México se encuentra en una nueva etapa de su evolución en donde el punto más importante es el aumento de la productividad. A partir de aquí, el supuesto principal es que a mayor productividad mayores serían los ingresos de los mexicanos, obviamente esto es solo literal porque en la realidad no necesariamente ha sido así.

1.1 RAZONES INTERNAS Y EXTERNAS QUE LLEVAN A MEXICO A LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

Para 1982 México se encontraba bajo una reforma en su economía, a la cual se le llamó La Reforma del Estado, que no era otra cosa que el reconocimiento de que el gobierno debía crear las condiciones para el desarrollo, más no tenía por qué seguir siendo el actor encargado de realizarlas, por lo que en la década de los ochentas se dió un viraje en el país mediante el modelo neoliberal, quien establece las condiciones para que sea la sociedad en conjunto la que lleve a cabo el desarrollo del país. De esta manera el gobierno deja de hacer toda la actividad económica para dedicarse a crear regulaciones apropiadas e invertir en infraestructura y otros rubros sociales como son la educación y la salud.

Hasta antes de esta reforma, el consumidor no era relevante para nadie, pero a partir de este cambio, el objetivo de toda la política económica es la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Estos cambios sufridos por la economía, se vieron acompañados de factores internos que orillaron a México a firmar un TLC con los países del norte; como fueron:

a) La eliminación de los obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas: Para 1982 se comenzaron a eliminar los subsidios se inició el proceso

de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo. Años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes a las importaciones de los ingresos petroleros. Sin embargo, las exportaciones comenzaron a encarar dificultades en el mercado norteamericano, tanto por las políticas proteccionistas estadounidenses instrumentadas para proteger su mercado ante el crecimiento de las exportaciones mexicanas; como por el Tratado de Libre Comercio existente entre Canadá y Estados Unidos, que favorecía la penetración de las exportaciones de Canadá desplazando las mexicanas en diversas industrias.

Por otra parte, Estados Unidos enfrentaba problemas en su productividad que repercutían en su comercio con el exterior, por lo que tuvo que instrumentar políticas proteccionistas con el fin de mantener a sus industrias. A pesar de que el arancel ponderado pagado por las exportaciones mexicanas representaba el 5%, existían aranceles superiores al 20% en algunos productos en los cuales México tenía cierta ventaja comparativa (como lo eran el calzado con un arancel ad valorem de 73.2%, el brandy con un arancel de 66%, las escobas con un 60.2%, los textiles con un 37.5% y el jugo congelado con un 27.5%)¹. Además dichos productos eran abastecedores importantes para Estados Unidos, por lo que no se lograba cubrir libremente la necesidad de dicho país, y además se obstaculizaba el crecimiento para las exportaciones mexicanas.

Además de las barreras arancelarias, también existían barreras no arancelarias, como las cuotas compensatorias a las que se enfrentaba México por acusársele de prácticas desleales, como era el caso del cemento, donde México contaba con grandes ventajas comparativas frente a Estados Unidos y por esa razón se le había asignado un impuesto antidumping que iba de 3.69% a 58.38%.²

¹ Huerta Gonzalez Arturo. Riesgos del modelo neoliberal Mexicano. Pp. 20. Edit. Diana, México 1992.

² IBID. Pp. 20

Otro tipo de barrera no arancelaria a la que se enfrentaba México eran las legislaciones comerciales y no comerciales (como lo eran el problema del atún-delfín y el camarón - tortuga), así como eliminación de medidas unilaterales que se derivaban de dicha legislación proteccionista.

Otro mecanismo era el de las reglas de origen para evitar la penetración al mercado americano de firmas japonesas a través de la instalación en México de sus empresas.

Por otro lado, Estado Unidos liberalizó el comercio de las industrias de alta innovación tecnológica, en las cuales se desarrollaba el comercio intraindustrial y protegía los productos en los cuales tenía menor posición competitiva tanto por su baja productividad como por el alto costo en su mano de obra, que finalmente repercutía en el costo total de la producción. Esta medida hizo muy vulnerables a las exportaciones mexicanas y se generó una gran incertidumbre sobre la permanencia del comercio mexicano con dicha economía.

El proceso que logró frenar un poco estas trabas al comercio mexicano, fue la firma del GATT en 1986. Con esto se logró por ejemplo, exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986; sin embargo el creciente proteccionismo de la economía americana estaba logrando inhibir el nuevo modelo exportador mexicano a pesar de que México y Estado Unidos habían suscrito desde 1985 un acuerdo de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, así como la inclusión de la cláusula de la prueba del daño³ por medio de la cual México respondería ante cualquier tipo de daño que se le estuviera causando a las empresas o sectores de la economía americana, causado por exportaciones mexicanas.

Como complemento de estas negociaciones, en 1987 ambos países firmaron un acuerdo marco, que establecía una serie de procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión. Por todas estas razones es que México tenía que llegar a un acuerdo mas formal en materia de comercio para poder tener éxito con sus transacciones o

³ Prueba de daño: esta consiste en un compromiso por parte de los países integrantes de un acuerdo comercial en compensar cualquier daño que se le haga a la industria de ambos la cual este siendo afectada a causa de las exportaciones de un país a otro.

por lo menos reducir los obstáculos que el país enfrentaba. Este acuerdo lo representó finalmente el TLCAN con América del norte, con el cual se suponía serían eliminadas las trabas a las exportaciones mexicanas y se estimularía la mayor inversión externa, así se dinamizaría la industria nacional y se mejoraría la situación del sector externo. Además con el TLCAN se esperaba:

Contrarrestar la reducción del mercado interno, aumentar la utilización de la capacidad productiva, estimular la inversión interna y externa, crear fuentes de empleo y mejores condiciones salariales, facilitar la entrada de tecnología, mantener reducida la inflación e incrementar la capacidad de importación, de pago y de crecimiento de la economía.

Con este TLCAN no sólo se pretendía facilitar el libre movimiento de mercancías (entre los 3 socios), sino de inversiones. De esta manera, el tratado tanto pasaba a ser un instrumento requerido para el avance del proceso de apertura externa, como para la reestructuración de la economía mexicana.

b) Promover la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED): El hablar de una mejor y mayor inserción a economía de primer mundo, implicaba un mayor desarrollo del sector exportador, por lo que se tenía que impulsar a una mayor participación del capital transnacional, pues los productores con mayores niveles de productividad eran incapaces de enfrentar el proceso de competencia que se vivía, México no contaba en ese momento con la tecnología e infraestructura necesaria para competir con el exterior, la primera estaba bastante rezagada lo que hacía que sus procesos de producción fueran lentos y de poca calidad; además dada la escasez tecnológica la mayor parte del trabajo se realizaba con mano de obra no precisamente calificada, lo que hacía la producción aún mas lenta.

Por otro lado, por medio de la promoción de la IED, se esperaba contar con recursos para financiar los desequilibrios de la economía y reducir el proceso inflacionario que había alcanzado los 105.8% en 1986 y 159.2% en 1987, los mas altos desde la implantación el modelo neoliberal ⁴.

⁴ Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Cap. I. Pp. 34. Edit, McGraw-Hill, México 1986.

Es por estas razones, que la firma de un TLC con América del norte provocaría mayores inversiones extranjeras al país, ya que un acuerdo de esta magnitud traería consigo confianza y estabilidad al capital transnacional para que ingresara en mayor medida al país, cosa que antes de la firma del TLCAN era casi imposible por los desajustes, reestructuración y cambios por los que estaba pasando la economía, lo que provocaba una gran desconfianza de los inversionistas para traer sus inversiones a México. Ante un acuerdo de tal magnitud era indudable que a partir de un TLC a México se le distinguiría de entre los países con una de las mayores y mas importantes relaciones comerciales a nivel mundial, ya que Estados Unidos era en ese momento y sigue siendo el mercado más importante a nivel mundial y el consumidor Número uno, dado su nivel de ingreso per-capita además de su alta productividad respaldada por su tecnología de punta.

Con esta entrada, se esperaba, por la cercanía geográfica de México con Estados Unidos, estimular aun más la entrada de IED para aprovechar la baratura de mano de obra y los diversos recursos naturales existentes en México; además de hacer un uso mas eficiente de los recursos productivos y producir con ventaja en el mercado norteamericano. Pero el producir con ventaja también implicaba una mayor tecnología, misma que se esperaba traer de Estados Unidos; de esta manera quedaba claro que las ventajas no solo se obtendrían de la dotación de recursos como mano de obra barata y recursos naturales con los que el país contaba, sino también por las opciones tecnológicas que se pudieran obtener o disponer, además de los niveles de especialización que se esperaba tener con dicho acuerdo.

Es importante mencionar que una de las medidas que incentivaba la entrada de Inversión Extranjera Directa fueron las reformas a las transferencias por concepto de pago de tecnología y la protección a los derechos de propiedad intelectual. El gobierno dejó de controlar los pagos por transferencia de tecnología y de fijar límites a los mismos, además comenzó a otorgar mayor protección a las patentes y a la propiedad intelectual para evitar el acopio y la apropiación ilegal de tecnología.

Así antes de negociar el TLCAN, el gobierno mexicano se comprometió a dar protección a los derechos de propiedad intelectual con el propósito de defender los inventos nacionales y evitar su registro en los Estados Unidos. De esta manera, al defender en apariencia los derechos de los innovadores nacionales, se terminó protegiendo los derechos del monopolio tecnológico de Estados Unidos quien finalmente terminó condenándonos al subdesarrollo y al pago de transferencias crecientes al exterior por concepto de tecnología.

Todas las medidas adoptadas tanto de privatización, apertura y flexibilización de la Ley de Inversión Extranjera Directa, como la protección a la propiedad intelectual se justificaban en ese momento ya que el gobierno consideraba que de no darse tales condiciones, no fluiría la IED a los ritmos deseados y por lo tanto no se daría la asignación de recursos ni los cambios productivos exigidos por la estrategia de desarrollo en curso.

Así como existieron razones internas que orillaron al país a firmar un TLC con América del Norte, también se dieron razones externas que influyeron determinantemente para que se llegara a dicho acuerdo como:

1) El proceso de internacionalización creciente de capital:

Dado que el desarrollo tecnológico ha internacionalizado los patrones de consumo y los procesos productivos entre países, (además de grandes compañías que han pasado a conformar grandes comercios intraindustriales), ha permitido el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, competitivas y de localización con que cuentan y se desarrollan constantemente los países; además se ha logrado reducir los costos de transporte y comunicación.

Al aumentar este tipo de ventajas para producir, aumentan también las transacciones con el exterior. Por otro lado se puede afirmar, que el desarrollo tecnológico se ha venido acentuando y ha traído como consecuencia, una disminución en la dotación de recursos, y cambios en la composición de los factores de producción que inciden en la estructura de la producción nacional y por lo tanto en el comercio exterior. Sin embargo, no se puede negar que la dotación de factores y el acceso a determinadas materias primas siguen teniendo gran importancia para la permanencia de la competitividad.

Desde antes de la apertura hasta hoy en día, las ventajas tecnológicas, financieras y de propiedad, son las que están tomando, un lugar más importante para la competitividad de las empresas, pero desgraciadamente solo las grandes compañías aprovechan estos beneficios para expandirse e incrementar su participación en el mercado mundial. Aunado a esto, si su diversificación geográfica permite reducir costos aprovechando las ventajas comparativas y de localización, entonces podrán mejorar su posición competitiva además de disminuir el riesgo de enfrentar en un mercado extranjero, mejorando así las ganancias globales.

Es por estas razones, que muchas empresas han desarrollado diversas fases de su proceso productivo en México, para poder aprovechar las ventajas que se ofrecen en torno a la baratura de mano de obra y de insumos productivos, independientemente de la posición geográfica que México ofrece, y que provoca una reducción de costos permitiendo a otros países exportar tanto a su país de origen como al resto del mundo.

A partir de los años ochenta, se comenzó a reflejar una clara tendencia mundial hacia la interdependencia económica y productiva, es decir, que muchos de los bienes o servicios consumidos por determinado país incorporan componentes o materiales producidos o ensamblados en otras naciones.

Este nuevo proceso sigue una dinámica propia y provoca que las naciones multipliquen sus interrelaciones en el ámbito comercial, financiero, tecnológico, productivo y hasta cultural, dicha evolución ha provocado que la competencia internacional ya no se concentre en mercados específicos mundiales para combinar la tecnología más avanzada con precios competitivos de mano de obra, bajo costo de capital, financiamiento preferencial a las exportaciones, bajos impuestos y una gradual desaparición de los mercados nacionales; esto significa que productores del mercado mundial deben colocar mercancías de bajo costo y elevada calidad que cubran las necesidades de los consumidores a nivel internacional.

2) Implicación de mercados por parte de Estados Unidos:

Para Estados Unidos fue esencial la firma del TLC con México dada la importancia que el crecimiento de sus exportaciones tenía en la dinámica económica en su conjunto, ya que Estados Unidos presentaba un crecimiento económico desde 1986 por el incremento en las exportaciones en más del 40%, y para 1990 el 8.3% del crecimiento de sus exportaciones contribuyeron a que el del PIB alcanzara el 88%⁵.

Se puede decir que el proceso de apertura externa que Estados Unidos ha llevado a cabo, le ha permitido aumentar de manera importante sus exportaciones para reducir su déficit comercial externo. Precisamente fue el proceso de apertura que se instrumentó con México, el que permitió a este país incrementar sus exportaciones a México en un 144% de 1987 a 1990, permitiéndole a Estados Unidos pasar de un déficit en su comercio exterior con nuestro país de 5,448.5 millones de dólares en 1987 a un superavit de 573.6 millones de dólares en 1990⁶.

Es evidente que para Estados Unidos es fundamental abrirse mercados mundiales para expandir sus exportaciones y contrarrestar la baja en su economía. De esta manera, al liberar el comercio, el gobierno americano pretende ampliar su zona de seguridad económica y eliminar las barreras a su comercio y a su inversión en economías como la mexicana, que le garantizan alta rentabilidad.

3) Dar seguridad y estabilidad a las inversiones de Estados Unidos en México:

Uno de los objetivos para Estados Unidos al firmar un TLC era el hacer irreversibles los cambios previos hechos en México en lo referente a la apertura externa; y por supuesto aquel país esperaba que esta nueva forma se generalizara para toda la economía. Dentro de este proceso no solo se involucraba a la apertura externa, sino también al proceso de privatización y a la entrada de Inversión Extranjera Directa, ya que la etapa de instrumentación que se había llevado hasta ese momento, había permitido a las inversiones norteamericanas entrar a los sectores estratégicos y primordiales haciendo más grande su frontera de participación en áreas que antes solo eran de participación

⁵ IBID. Pp. 29

⁶ IBID. Pp. 29

exclusiva del sector público y privado nacional; de esta manera el TLC significaba una mayor penetración al mercado mexicano no sólo por medio de la reducción de las tarifas y eliminación de permisos de importación, sino también por la ampliación del régimen de inversión y servicios.

1.2 RAZONES COMUNES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS QUE LLEVAN A LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

La firma de un TLC implicaba no solo razones independientes entre países sino que también existían motivos comunes entre ambos para firmar un acuerdo de esta magnitud como:

a) Desarrollar la complementariedad de ambas economías para incrementar la productividad:

Las diferentes dotaciones de recursos productivos y los diferentes niveles de productividad entre Estados Unidos y México hacían que el flujo comercial, de capital y tecnología, reflejara en gran parte las ventajas comparativas de cada país y conformaran así una mayor complementariedad entre ellos; por ejemplo, diversos productos tropicales, agrícolas, semindustriales y petróleo que Estados Unidos consumía, eran elaborados por México. A su vez México tenía que comprar maquinaria, bienes de capital, equipo de alta tecnología y granos a Estados Unidos. Es decir, que cada país se especializaba en diferentes ramas y aprovechaba sus ventajas comparativas para intercambiar productos entre sí.

Con la liberación comercial ambos países habían logrado una mayor integración industrial y comercial, es decir, mayor complementariedad misma que requería una mayor apertura externa para que así existiera libre flujo de mercancías y servicios entre las empresas.

Con esto, Estados Unidos pretendió evitar su rezago competitivo para poder contender a nivel mundial y en su propio mercado, para asegurar su predominio económico en el futuro; esto sólo se podía lograr uniendo la abundancia de capital y tecnología de Estados Unidos con la abundancia de mano de obra e insumos de México.

b) Los bloques comerciales, surgieron como resultado de las necesidades de expansión y crecimiento del capital transnacional:

La necesidad de expansión de las grandes compañías provocó una conformación más fuerte de comunidades y asociaciones regionales para fomentar el intercambio comercial, a ellos se les denomina bloques comerciales y tienen como objetivos específicos entre otros, incrementar los flujos de comercio entre los países que conforman ese bloque, y asegurar los mercados frente al incremento del proteccionismo que por supuesto afecta al comercio internacional.

En este contexto de bloques comerciales, Estados Unidos buscó aumentar su ventaja competitiva para protegerse del resto del mundo por medio del TLC con México. Es decir, que a países pequeños como México que es vecino de uno grande, no le queda mas alternativa que, desplazar su estrategia de crecimiento para adecuarse a la reestructuración comandada desde el exterior para integrarse a ese país desarrollado, sólo para no quedarse al margen de los cambios comerciales y de los flujos de capital e inversión que los mismos bloques propician.

Dada la gran incapacidad de la política para propiciar condiciones de crecimiento, empleo y bienestar para los mexicanos, se decide otorgar concesiones al capital nacional y transnacional para financiar los desequilibrios existentes en ese momento.

1.3 ¿LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) SE HACE POR SUJECIÓN, INTEGRACIÓN O POR LA VECINDAD GEOGRÁFICA?.

Hasta este momento solo se ha hablado de las razones por las cuales México y Estados Unidos decidieron firmar un TLC, pero se ha dicho que la realización del acuerdo se basó en razones de más peso, como parte de una condena por ser México un país subdesarrollado al cual no le quedo más remedio que sujetarse al país más poderoso de América debido a su vecindad inevitable con él. Ahora, si se habla de un acuerdo como parte de una integración, en el caso

de tres socios comerciales (México, Estados Unidos y Canadá) sería muy difícil entender como es que dos países desarrollados tuvieron interés en relacionarse con uno del tercer mundo como México.

En primer lugar las economías de los 3 socios presentan grados de desarrollo muy distintos. El principal centro geográfico, económico y comercial es Estados Unidos, éste se encuentra en medio de ambos países (México y Canadá). En lo que respecta a comercio, dicho país es el eje de las relaciones que efectúan tanto uno como otro, ya que gran porcentaje de sus importaciones y exportaciones se dirigen a él y en lo económico mantienen una dependencia acentuada, principalmente México.

Entre Canadá y Estados Unidos existen más afinidades que las de ambos con México; los dos primeros son países industrializados, con un ingreso per-capita similar que hasta el momento de las primeras negociaciones era de 21,588.2 dólares para Estados Unidos y 25,484.9 dólares para Canadá, mientras que para México tan solo era de 2,935.7 dólares⁷; por otro lado cuentan con un idioma que los identifica y con semejanzas en sus costumbres.

México por el contrario, presenta diferencias muy marcadas con ambos países ya que no comparte idioma, costumbres, historia, ni cultura que lo asemeje a sus vecinos del norte, y su grado de desarrollo es menor. El PIB de Estados Unidos es veinte veces mayor que el de México y el de Canadá supera 2.5 veces al nuestro; las exportaciones estadounidenses superan en mas de diez veces a las mexicanas y las canadienses son 5 veces mayores, y en cuanto a la población, la de Estados Unidos es 3.5 veces mayor a la de México, mientras que Canadá tiene una población inferior a la de México en 2.5 veces⁸

El objetivo del gobierno estadounidense iba mas allá de los objetivos de México y aún de Canadá, ya que con el TLC pretendía incursionar en el campo de energéticos y recursos naturales tanto de México como de Canadá y además que su inversión recibiera un trato nacional dentro de esos países, por lo que se podría afirmar que el TLC es un tratado sobre inversión. Realmente México tenía poco

⁷ Labra Armando. Datos tomados en base a la Conferencia: el Tratado de Libre Comercio, iniciativa de las Américas e integración latinoamericana. Noviembre de 1991.

⁸ Sanchez Guevara Sergio. Algunas consideraciones sobre TLC. Edit. UAM, México 1996.

que reducir en cuanto a barreras arancelarias, pero sí necesitaba de inversión externa misma que también se tenía que negociar bajo las condiciones impuestas por Estados Unidos, esto quiere decir que existió en cierta proporción algún grado de sujeción para la firma de este acuerdo.

Por otra parte, es difícil hablar de integración cuando nunca ha existido reciprocidad en términos de intercambio comercial, ni hay complementación entre las economías que participaron en el convenio, así mas bien el TLC implica mayores garantías para Estados Unidos. Entonces, cuando los objetivos de llegar a un acuerdo son distintos entre los socios y existe el factor de imposición y dominio; no puede llamársele integración ya que tal acuerdo está condicionado y sujeto a las disposiciones de una de las partes, en este caso Estados Unidos.

Por el contrario se puede afirmar que por el tamaño de la economía mexicana en relación con la norteamericana, las diferencias entre ambos a través del acuerdo se harían más notorias. A 7 años de haberse firmado el TLC se puede ver que ha sido así.

Finalmente otra cuestión importante es la vecindad o la situación de cercanía geográfica que tiene México con los países del norte, es necesario recordar que entre México y Estados Unidos comparten una frontera de más de 2,300 kilómetros, misma que de alguna manera ha propiciado mayores relaciones en materia económica, comercial y política.

Desde hace varias décadas México había venido realizando la mayor parte del comercio con su vecino del norte. Por ejemplo, en 1990 el 71% de su comercio exterior total lo había realizado sólo con Estados Unidos⁹. Es obvio que los países con los cuales México sostenía y sostiene la mayor parte de su intercambio comercial cuentan con una población de elevado poder adquisitivo. Esto es importante, ya que los consumidores de los países desarrollados son los compradores potenciales más importantes de productos mexicanos.

⁹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?. Cap 1, Pp. 33. Edit. Fondo de Cultura Económica. Méx. 1992

Así el mercado estadounidense tiene un valor estratégico aun más grande si se considera que su poder adquisitivo y su capacidad de consumo sobrepasan a los de cualquier otra nación.

Pero hay que considerar que el proceso de apertura trajo algunos beneficios, por ejemplo, en 1990 el petróleo contribuyó solamente con 27.6% de las exportaciones nacionales, a diferencia de 1982 que representaban el 70%¹⁰. Por lo menos se puede afirmar que a partir de la apertura, la economía ya no dependía básicamente del petróleo para sobrevivir y aunque esto no resolvió los problemas por los que pasaba la economía en su etapa de ajuste al nuevo modelo, sí se puede decir que definitivamente con el cambio de estrategia, el petróleo ya no representaba de manera tan acentuada el sostén de la economía.

Si se toman en cuenta los beneficios que Estados Unidos pudo obtener de dicho acuerdo se llega a la conclusión de que definitivamente estos fueron mayores que los logrados, por ejemplo, con el TLC de alguna manera Estados Unidos se benefició del incremento comercial con el país que cuenta con gran variedad de recursos naturales, un enorme mercado potencial interno y una mano de obra abundante.

Por otro lado la situación geográfica y económica que ofrece México es atractiva para la inversión, no sólo para las empresas norteamericanas o canadienses sino para el resto del mundo, ya que la frontera que México tiene con el mercado mundial más demandante convierte a la economía mexicana en mercado atractivo para otras naciones. Además, el país está colocado en un punto intermedio entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea. Estas características hacen de él un país más atractivo para la inversión de capitales.

Lo que finalmente es inevitable es que México y Estado Unidos son vecinos, lo han sido y lo serán siempre. Se trata de una difícil vecindad por las enormes diferencias culturales y políticas, pero sobre todo económicas ya que México es un país pobre mientras que Estado Unidos es un país rico y es esta vecindad la que hace a México estar preso del dominio y de las decisiones que

¹⁰ IBID

tome Estados Unidos; si México se encontrara situado en cualquier otro lugar del mapa no se le tomaría en cuenta para firmar un TLC de tal magnitud por la lejanía, y si se encontrara ubicado en Europa o Asia pasaría exactamente lo mismo que sucede ahora, sería explotado y se abusaría de su poco desarrollo para sacar de él los mayores beneficios.

Así que el hablar de una vecindad con los países del norte tal vez no implica necesariamente una condena, sino una característica inalterable contra la que se tendrá que luchar por siempre.

2.- MÉXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

2.1.- SITUACIÓN DE MEXICO ANTE EL TLCAN

El panorama de México en materia económica en el momento de las negociaciones era bastante sólido en algunas áreas, pues la inflación era de un dígito, se mantenían buenas relaciones comerciales con el exterior, y el país había pasado ya varios años sin crisis, etapa que no se comparaba con la serie de ajustes por la cual su economía tuvo que pasar al inicio de los ochentas, además de la crisis de 1982, originada por el desgaste del modelo de Sustitución de Importaciones que tuvo sus últimos efectos a principios de la década de esa década.

La mayor parte de la inversión extranjera que había entrado al país se había canalizado a la Bolsa Mexicana de Valores y no que permita financiar proyectos productivos de mediano y largo plazo. Los inversionistas extranjeros cada día se veían más interesados en invertir en México, pero la mayoría, esperaban la conclusión de las negociaciones del TLC hasta firmar el documento oficial para invertir en México, pues confiaban en que un acuerdo de esa magnitud aseguraría aun más sus inversiones en el país.

Por lo que respecta a la inflación, el gobierno federal se había propuesto llegar en 1992 a una inflación de un sólo dígito para volverla similar a la de los socios comerciales, y afianzar una base exportadora de largo plazo.

De esta manera México llegaba a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado en los últimos 3 años antes de comenzar a negociar el tratado en 1991. La reorganización económica había seguido su curso y el país en su conjunto se encontraba en condiciones mas favorables para competir con otras naciones o por lo menos para hacer el intento. Obviamente este tipo de relación comercial sería por el momento con los países del norte.

1991 representó para México un año político debido a que se efectuaron elecciones a nivel local estatal y federal, el triunfo una vez mas se dió para el Partido Revolucionario Institucional, y su apoyo abría la posibilidad de que el gobierno contase con el margen de maniobras que le permitiera ratificar el TLCAN y seguir adelante con la modificación de las leyes necesarias para la mayor integración comercial, ya que finalmente tanto el cambio de modelo como toda la serie de reformas que se dieron en el país las encabezaba ese partido.

El TLCAN sería inconcebible sin cambios medulares a nivel interno. Por esta razón 1991 representó un año crucial para impulsar de manera definitiva la reforma económica antes de iniciar una mayor integración comercial.

Otro de los puntos indispensables para dar soluciones de fondo era el sector agrícola. La propuesta presidencial sobre reformas a la legislación agraria tenía como objetivo adecuar el marco jurídico para otorgar mayor flexibilidad a los diferentes tipos de propiedad y de esta manera incrementar la capitalización y la producción del campo antes de iniciar una mayor apertura del sector.

Dada su naturaleza era obvio que el cambio en el agro mexicano representaba fuertes repercusiones políticas al liberar a muchos campesinos de controles burocráticos y caciquiles.

2.2 EL PROBLEMA DE LA REFORMA COMERCIAL PARA EL AVANCE DE LA APERTURA.

A partir de 1985, México había dejado de tener una economía cerrada y protegida, los avances en esta política de apertura FUERON notorios y muchos de los problemas centrales vividos durante la década de los ochentas como la carga de la deuda externa, la falta de diversificación de las exportaciones, la inflación, el excesivo gasto público y la ausencia de crecimiento, habían tenido solución por lo menos hasta ese momento. Sin embargo este cambio se topó con que el proteccionismo en otros países podía terminar con el esfuerzo de reforma, ya que cada día se registraban mayores casos de dumping iniciados en Estados Unidos en contra de las exportaciones mexicanas. De hecho, cada día México encontraba más trabas y mayores medidas proteccionistas que le impedían hacer del modelo exportador una realidad total.

De esta forma productos como el acero, los textiles y el cemento contaban con una penetración restringida al mercado norteamericano dada la imposición de cuotas e impuestos compensatorios que se le imponían a México para proteger la industria estadounidense.

Muchas empresas automotrices vieron frenado sus intento de exportación, aún las compañías norteamericanas que fabricaban todas sus camionetas de un solo tipo en México. Dichas camionetas pagaban un arancel de 2.5% , pero se les reclasificó como vehículos de carga y el arancel aumentó de 2.5% a 25%, y el problema aquí era que el vehículo ganaba una participación cada vez mayor en el mercado por lo que Estados Unidos presionó para que se impidiera incrementar la entrada a su país.

Otro ejemplo muy claro de las barreras comerciales a las que se enfrentaba México fue la exportación de aguacate, en 1954¹¹ los norteamericanos habían descubierto que algunos de los embarques de aguacate mexicano estaban plagados del gusano barrenador y este motivo fue suficiente para imponer una restricción de tipo sanitaria al producto, medida que se hizo permanente hasta la

¹¹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?, Pp. 86. Edit. FCE. México 1992.

década de los ochentas. En realidad el problema no consistía en que los aguacates mexicanos tuvieran plaga, sino que los agricultores norteamericanos de algunas regiones como California, habían logrado que se impusieran estas barreras para proteger su producción.

Por estas razones era necesario establecer reglas mucho más claras y permanentes que brindaran garantías a los exportadores de que sus productos tendrían mayor aceptación en el mercado estadounidense, pues de lo contrario México seguiría cediendo los beneficios de una apertura sin ganar absolutamente nada a cambio.

Sin embargo para algunos analistas el negociar este tratado con Estados Unidos constituía el reflejo de una negociación oculta en la que México solo aceptaba satisfacer las condiciones que su vecino del norte imponía para iniciar una integración comercial desigual. Había que entender que una vez iniciada la reforma económica era necesario continuar y desarrollarla hasta cumplir con uno de los objetivos del nuevo modelo, precisamente la apertura comercial. Así de no haberse firmado el TLC con Estados Unidos y Canadá, seguramente se hubieran buscado otras vías de negociación comercial con otros países.

Por otro lado, el país no podía correr el riesgo de quedarse con una liberación incompleta, que impediría cumplir con el objetivo de reactivar la economía. Así México hubiera quedado al margen de las relaciones comerciales que se estaban negociando en todo el mundo.

Fue por eso que de 1985 a 1991 la tarea principal de la reforma consistió en eliminar el mayor número de impedimentos al desarrollo del comercio y de la economía en general, pero aun existían rezagos muy importantes en cuestiones como la infraestructura necesaria para exportar; el sistema educativo, limitador de las posibilidades de acceso de mexicanos para lograr fuentes de empleo, pues sólo por medio de mejor educación se puede aspirar a elevar los niveles de productividad y calidad similares a los de otras naciones; el agro en donde continúan enormes desigualdades; y la legislación laboral, que aun no se adaptaba a las nuevas condiciones exigidas por la modernización del país.

Por eso, algunas empresas instalaron programas de capacitación y entrenamiento en el trabajo para solucionar en parte dichas deficiencias, pero definitivamente el atraso de conocimientos en ese ramo sólo se podía resolver con una reforma educativa. Con o sin un TLC el sistema educativo nacional requería y sigue necesitando un replanteamiento completo en sus enfoques y objetivos para lograr una nueva orientación generadora de mejor calidad educativa en todos los niveles.

Es importante mencionar que hasta antes de la firma del TLCAN, México había presentado durante la década de los ochentas un historial que hablaba de su apertura económica, y que el TLCAN sólo fué la comprobación tangible de la liberalización total del comercio, así para inicios de la década de los noventa la apertura comercial arrojó sus primeros resultados:

a) Creación de incentivos para la modernización y la competitividad:

con la apertura comercial se propició un cambio fundamental en la tendencia de la productividad dentro de la industria manufacturera, significativamente la productividad de la industria nacional había presentado tasas de crecimiento insatisfactorias, pero a raíz de la liberalización del comercio se empezó a multiplicar la capacidad, de los trabajadores y de los empresarios nacionales, para funcionar con éxito bajo los más estrictos estándares internacionales de calidad.

Aún en industrias que se caracterizan en todo el mundo por un alto nivel de exigencia tecnológica, como la automotriz, las plantas mexicanas hicieron y siguen haciendo un esfuerzo por demostrar que sí existe la capacidad y las ganas necesarias para aplicar técnicas más avanzadas en materia productiva, y generar productos de calidad a costo internacional. Es verdad que aún no se llega a los niveles tecnológicos, ni de capacitación de la economía norteamericana pero se ha hecho un gran esfuerzo para que el país no quede rezagado.

b) Creación de nuevos polos de desarrollo industrial:

La creciente participación de la industria mexicana en los mercados externos se dió por la necesidad de ubicarse cerca de los mercados de exportación, así la reubicación de la producción se debió a las oportunidades que otros mercados ofrecían, los estados fronterizos por ejemplo, expandieron su actividad

manufacturera como resultado no solo del dinamismo maquilador, sino también por la apertura comercial que atraía inversión extranjera por la cercanía geográfica con el mercado estadounidense

2.3.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) VISTO DESDE MEXICO.

En México, la negociación del TLCAN se presentó en el momento en que existía una tendencia al déficit en la balanza comercial, que se acentuó conforme aumentaba la tasa de crecimiento de la producción.

La apertura unilateral que México aceleró a partir de 1987 no fue factor suficiente para modernizar la estructura productiva y enfrentar el aumento de la competitividad en el mercado mundial de productos manufacturados que se producían en México. Además, la falta de reciprocidad de los socios comerciales, principalmente Estados Unidos hizo aún más profunda la tendencia al deterioro de la balanza comercial mexicana.

Como referencia comercial anterior al tratado se sabe que el volumen comercial de México con Estados Unidos aumentó de 18.4 miles de millones de dólares en 1983 a 26.2 miles de millones de dólares en 1988, Si a ésto se añadía la industria maquiladora se puede decir que el comercio con Estados Unidos ascendía a 52 mil millones de dólares, en 1989. Para 1991 el comercio con Estados Unidos representaba el 68% del comercio total de México, incluyendo las maquilas el porcentaje llegó a ser del 80%¹².

Pero esto no significaba que México contase con una apertura total por parte de Estados Unidos. Hay que recordar que precisamente una de las razones que llevaron a la firma del TLC fueron las barreras arancelarias y no arancelarias a las que el país se enfrentaba con su vecino del norte. Sin embargo la diferencia del México que vivía bajo el modelo de sustitución de importaciones, con una economía cerrada, a una economía abierta a partir de 1982, era abismal ya que ahora México se encontraba exportando e importando todo lo que no pudo antes

¹² Caballero U. Emilio. El Tratado de Libre Comercio. Pp. 64. Edit. Diana, México 1991

de 1980. De esta manera el TLC solo significaba la formalización de un proceso de integración que ya estaba en marcha.

Por otro lado el poder ejecutivo de México planteaba que de llevarse a cabo el tratado tendría que cumplir con las siguientes condiciones:

- a) El tratado tenía que abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios, flujos de inversión, con estricto apego a lo que establecía la constitución mexicana.
- b) Tendría que ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones de aranceles y comercio.
- c) Se tendrían que eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegurara un periodo de transición suficiente y evitar el desquiciamiento en algún sector.
- d) También se tendrían que eliminar las barreras no arancelarias que enfrentaban las exportaciones mexicanas.
- e) La negociación de reglas de origen serían necesarias para evitar las triangulaciones en la comercialización de productos provenientes de países que no estuvieran dentro del tratado.
- f) Debería tener reglas precisas para evitar el uso de subsidios que distorsionaran el comercio exterior afectando las condiciones de competencia.
- g) Tendría que existir un capítulo de solución de controversias, para eliminar la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales¹³.
- h) No serían tema de negociación las actividades como extracción de petróleo, petroquímica básica, telégrafos y correos, electricidad y ferrocarriles¹⁴.

En cuanto a las empresas, el TLCAN fue tratado de manera más cautelosa. La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) muchas veces manifestó su preocupación por las posibles quiebras de pequeñas y medianas empresas ante un TLCAN, ya que había detectado industrias que podían ser afectadas y existía el riesgo de perder empleos, si

¹³ Serra Puche Jaime " Presentación del C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial". Foro permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. México. Marzo de 1991.

¹⁴ SECOFI. El tratado de Libre Comercio y las relaciones comerciales de México con Norteamérica, 7 de marzo de 1991.

no les garantizaban tiempo para ser competitivas. Entre estas se encontraban: vinicultura, lácteos, granos y cereales, carnes frías, maquinaria y equipo.

Por estas razones CANACINTRA expresó recomendaciones que se tendrían que respetar ante un TLC como:

En primer lugar, considerar las evidentes desigualdades en los niveles de desarrollo y en la capacidad de producción entre la industria mexicana y norteamericana, mismas que tendrían que tener calendarios diferenciados de desgravación, y desmantelamiento de barreras que dieran a la planta productiva mexicana tiempos considerables para el ajuste de sus sectores.

En segundo lugar, fortalecer las negociaciones con mecanismos que garantizaran el acceso de productos nacionales al mercado norteamericano y resolver con transparencia e igualdad las controversias comerciales que se pudieran dar entre socios.

En tercer lugar, estipular en las negociaciones las prohibiciones sobre entradas de artículos de importación bajo prácticas desleales de comercio.

En cuarto lugar, definiciones legislativas que impidieran la creación de mercados monopólicos en actividades donde las condiciones financieras y de operación de las empresas del país, pusieran en riesgo la propiedad industrial nacional.

En quinto lugar, la exigencia de una justa reciprocidad al certificar las normas sanitarias y ecológicas para los productos mexicanos y los importados.

En sexto lugar, incluir las salvaguardas necesarias para ajustar los aranceles de importación y el régimen comercial de México y prever daños a la economía mexicana (en caso de que se presentaran)¹⁵.

Otro sector de la sociedad que opinó al respecto sobre el TLCAN fue la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM por sus siglas), para ellos la adhesión de México a la zona norteamericana de libre comercio podía ser conveniente si se tomaban en cuenta los siguientes aspectos:

a) la acentuada tendencia mundial por integrar amplias zonas económicas.

¹⁵ Sanchez de la Vara Roberto. Las posturas y las acciones, CANACINTRA, México 1991

- b) Las escasas posibilidades para ampliar el comercio con Latinoamérica.
- c) Los riesgos de que se eliminaran los beneficios comerciales que otorgaba Canadá y Estados Unidos a México por medio del Sistema General de Preferencias.
- d) La necesidad de adecuar la apertura comercial de México con la seguridad de que las exportaciones nacionales tendrían acceso a los mercados más importantes.

En conclusión la ANIERM consideraba que la liberación podía implicar riesgos, por lo que era necesario hacer un análisis exhaustivo de los sectores para determinar plazos de desgravación más convenientes, que no se afectasen a la industria nacional.

Finalmente también la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC por sus siglas en inglés), realizó un estudio en el cual concluyeron que el TLCAN sería benéfico para México en los siguientes aspectos:

- 1) Favorecería el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de Estados Unidos como textiles, confección, y algunos productos agrícolas.
- 2) Seguridad en la entrada al mercado de Estados Unidos por la eliminación de acciones comerciales injustas.
- 3) Incremento de empleo por mayor demanda externa y flujo creciente de inversión extranjera, favorece la retención de mano de obra calificada y no calificada. Dicho crecimiento también se visualizaba como significativo en las regiones fronterizas dada la cercanía con Estados Unidos.
- 4) Registro de un incremento en la productividad y competitividad en México, y su reflejo en el mercado mundial.
- 5) Estimular la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, y seguros.
- 6) Favorecer la inversión directa de capital europeo y asiático que buscase beneficiarse del mercado de Estados Unidos por medio de México
- 7) Estimular el retorno de capitales que con anterioridad se habían ido del país
- 8) Permitir captación de divisas para pagar la deuda externa.
- 9) Reducir la inflación por la competencia externa.

Sin embargo la USITC también consideraba desventajas para México con la firma del TLCAN, por ejemplo:

- a) La pequeña y mediana empresa se verían afectadas.
- b) Se perdería el mercado interno sin avances significativos en el mercado externo
- c) No se remediaría el alto desempleo, y el nivel de salarios seguiría siendo bajo como consecuencia de esto el alto movimiento migratorio hacia Estados Unidos seguiría siendo inevitable.

Por estas razones USITC concluyó que no solo el poder económico de México y Estados Unidos eran distintos, sino también las perspectivas, las razones e incluso los objetivos de ambos países con respecto al TLC. Por ello que se consideró que la negociación no llevaría a México a una situación cualitativamente superior, y tampoco sería equitativa con Estados Unidos.

2.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN). VISTO DESDE ESTADOS UNIDOS.

El fortalecimiento de la entonces Comunidad Económica Europea y la creciente competitividad de Japón, junto con la escasa eficiencia del GATT, motivó al gobierno de Estados Unidos para un cambio en su política de comercio exterior surgió un interés para crear un verdadero mercado común norteamericano junto con Canadá y México como principales socios.

Se puede asegurar que los intereses de Estados Unidos para el TLC con México, llevaban objetivos muy distintos, ya que su situación comercial en los años ochentas era muy diferente a la de México. Su principal interés consistía en ganar mercados y no quedar al margen como potencia comercial a lado de Japón, (rival astuto) y la ahora Unión Europea que a partir de los noventas ha tomado un lugar predominante dentro del comercio. América Latina representaba un mercado muy fácil de explotar y Estados Unidos se encontraba ante la amenaza de que se lo ganaran, es por eso que decidió llevar a cabo ese acuerdo para afianzar y asegurar su dominio en las relaciones comerciales entre ellos.

Para Estados Unidos era fundamental incluir dentro de las negociaciones el tema de los energéticos debido al choque petrolero provocado por la guerra del Golfo Pérsico, es por ello que a México se le volvió a considerar como un proveedor importante.

El interés de Estados Unidos por extenderse al resto de América Latina no se debió solo a la conformación de los bloques Europeo y Asiático; sino a la evolución reciente de la economía norteamericana que estaba tomando una gran importancia en el mundo. Su participación en el comercio mundial representaba el 20% al inicio de los ochentas y al final solo fué del 12%, y en cuanto al valor de la producción mundial, la participación de Estados Unidos también había caído del 30% al 20%

Existía una gran necesidad en la economía norteamericana por aumentar sus exportaciones, ampliar y asegurar sus mercados, ya que en 1985 pasó de ser país acreedor a deudor neto en la economía internacional. Y para 1989, su deuda externa era de 600 mil millones de dólares, que representaba el 11.5% de su PNB. Por eso el cambio en su política comercial como la iniciativa hacia las Américas obedecía a la intención de recuperar la hegemonía perdida¹⁶.

Dentro del congreso estadounidense unos eran partidarios de que se exigiera una agenda estrictamente económica en la que se incluyese al petróleo y a las inversiones; otros exigían la incorporación de otros temas: ecológicos, sociales y políticos, e incluso había quienes sugerían se cambiara la política interna de México con un TLC.

Por su parte funcionarios como Wayne Cornelius, director del Centro de Estudios de México - Estados Unidos, consideraba que la firma de un TLC era propicia para acabar con el problema de la inmigración laboral.

También existía oposición por parte de las organizaciones sindicales, ya que consideraban que el TLC afectaría negativamente los intereses de la clase trabajadora estadounidense, ocasionando pérdidas de empleo, caída de salarios, pero, pérdidas en la conquista social.

¹⁶ Levine Elaine. El Tratado de Libre Comercio México - E.U.A en la problemática económica y social estadounidense. en integración comercial de México - E.U.A y Canadá. varios números, edit. Siglo XXI, México 1990.

Ante la inevitable firma de un tratado, funcionarios, empresarios, líderes sindicales, y académicos de ambos países llegaron a las siguientes conclusiones:

- 1) Un TLC haría irreversibles las reformas económicas liberalizadoras emprendidas por México, sobre todo en lo que se refiere a la regulación de la inversión extranjera.
- 2) El TLC atraería mano de obra barata a Estados Unidos para aquellos empleos en los cuales los salarios son bajos y no existe la mano de obra estadounidense.
- 3) Se podría aprovechar el ambiente de negociación para otros temas como tráfico de drogas, (que según Estados Unidos nace en México y contamina a su sociedad).
- 4) México tendría que desarrollar infraestructura en su frontera, pues sus medios de comunicación terrestre, puertos, bodegas, coordinación aduanera, etc, eran inadecuados para la comercialización.

Por otra parte también se consideró que con la firma de un TLC se obtendrían ventajas para Estados Unidos como:

- 1) Un mayor acceso al mercado mexicano de 85 millones de consumidores potenciales, finalmente se consideró que México solo contaba con 8 millones de personas con un poder adquisitivo capaz de generar demanda significativa para Estados Unidos.
- 2) Los sectores a beneficiar serían los productores de computadoras, software, productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, entre otros.
- 3) El incremento del comercio favorecería el desarrollo de la zona fronteriza norteamericana, creando nuevos puestos de trabajo en Estados Unidos.
- 4) La demanda adicional creada junto con la reducción de los costos salariales permitiría mantener los salarios elevados en Estados Unidos.
- 5) Los inversionistas estadounidenses en México contarían con mayor seguridad para sus inversiones con mayores garantías y seguridad al invertir.

En cuanto a las posibles desventajas para Estados Unidos se encontraban las siguientes:

- 1) Pérdida de empleo no calificado ante la ubicación en México de procesos de trabajo intensivo para la mano de obra de las empresas estadounidenses.
- 2) Las ramas y sectores más afectados en Estados Unidos por este proceso serían productores de autopartes, juguetes, ropa, y verdura.
- 3) El TLC afectaría negativamente al sector comercio al por menor en la zona fronteriza cuya principal clientela es la mexicana.

Es definitivo que ante las valoraciones a favor y en contra del TLC, Estados Unidos contaba con más posibilidades de beneficiarse de un TLC que México por tener mayor tecnología, mayor capital para invertir y un dominio a nivel mundial en materia de comercio, cosas que aun no se sabe si México llegará a poseer algún día, y por supuesto no le serán regaladas por su vecino estadounidense.

3.- LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO Y LOS SECTORES DIFÍCILES DE NEGOCIAR.

3.1 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

El 12 de Junio de 1991 se iniciaron las negociaciones del TLC de manera formal¹⁷. Hay que recordar que en un principio la firma del tratado solo sería entre Estados Unidos y México ya que a Canadá no le interesaba mantener ningún acuerdo con México, pero dada la postura que Estados Unidos tomó con respecto a México, (es decir, dada la importancia que para Estados Unidos implicaba llegar a la firma del TLC, Canadá decidió participar y para no quedar fuera de una de las integraciones más importantes del mundo.)

De esta manera, desde el 24 de septiembre de 1990 Canadá manifestó su interés por participar en el acuerdo¹⁸. Esta decisión fue de mucha importancia para México ya se hizo necesario reconsiderar el esquema de negociación bilateral ante la incorporación de un tercer país que no estaba contemplado.

¹⁷ Rubio Luis. ¿ Como va a afectar a México el TLC?. Edit. FCE. México 1992.

¹⁸ IBID

Cuando Canadá decidió incorporarse a las negociaciones, sus razones fueron:

- 1) Si Canadá no participaba en el acuerdo, México podría volverse un país mas atractivo para los inversionistas extranjeros, debido a su amplia disponibilidad de recursos naturales, los precios competitivos de su mano de obra y el acceso al mercado estadounidense .
- 2) Cerca del 80% de las exportaciones mexicanas ingresaban al mercado canadiense con tarifas arancelarias sumamente bajas, equivalentes en promedio al 2.4%¹⁹. Sin embargo las tarifas arancelarias aplicadas por México para los productos canadienses eran considerablemente más altas, con la firma del TLC, Canadá tendría mucho que ganar al momento de eliminar los aranceles.
- 3) Durante los últimos años de la década de los ochentas el comercio entre México y Estados Unidos había triplicado su volumen, por lo que Canadá estaba interesado en participar en un acuerdo trilateral para que los exportadores de su país estuvieran en posibilidad de obtener una parte importante de esas ganancias generadas por el incremento en la actividad comercial, y además evitaban ser desplazados del mercado estadounidense.
- 4) Con el acuerdo comercial existente entre Canadá y Estados Unidos se habían dejado algunos asuntos pendientes que con una nueva negociación se podrían resolver.

En suma, se puede afirmar que Canadá entró al proceso de negociación no por convicción, sino por la necesidad de conservar lo logrado con Estados Unidos años antes con el tratado bilateral.

Una vez incluidos los 3 países (México , Estados Unidos y Canadá) se comenzó con las negociaciones.

La primera reunión se llevó a cabo en Toronto, Canadá y en ella participó el entonces Secretario de Comercio Jaime Serra Puche, el ministro de Industria,

¹⁹ The Opportunities and Challenges of a North American Free Trade: a Canadian Perspective. Investment Canadá Ontario, working paper num. 7, abril de 1991

Ciencia y Tecnología y de Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills.

Los temas a tratar en la agenda de negociaciones incluían el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de mecanismos para la resolución de controversias.

La agenda de negociaciones fue estructurada a partir de 6 temas para los cuales se constituyeron 18 grupos de trabajo. El tema I se le llamó Acceso a Mercados, el tema II involucraba la revisión de aspectos como Reglas de Comercio, Salvaguardas, Prácticas Desleales, Subsidios y Normas, el tema III abarcó todas las cuestiones relacionadas con Servicios, finalmente los temas IV, V y VI trataron los asuntos relacionados a Inversión, la Propiedad Intelectual y la Solución de Controversias.

También se contrataron servicios de diversos especialistas y grupos consultores, tanto nacionales como extranjeros para realizar estudios sectoriales y analizar puntos débiles y fuertes de la actividad productiva, con el fin de determinar en que se podía ceder, pero sobretodo cuáles eran los temas o los sectores en los cuales el país debía mantenerse firme y no otorgar concesiones. Las conclusiones de los estudios permitieron diseñar una estrategia de negociación que tenía por objeto, buscar la mayor liberalización posible del mercado estadounidense y canadiense y proteger los sectores especiales y sensibles de la economía mexicana.

De aquí en adelante los 18 grupos se siguieron reuniendo periódicamente durante cerca de 14 meses. Se llevaron a cabo 11 reuniones plenarias en las cuales los equipos de negociación avanzaron paulatinamente en la conformación del tratado. Para 1992 se elaboró el texto preliminar del TLC y de manera formal se concluyeron las negociaciones el 12 de agosto de 1992. Solo quedaba un paso, la revisión por parte de los congresos de cada país del resumen final hecho por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), una vez ratificado dicho resumen el tratado entraría en vigor el 1ro de enero de 1994²⁰.

²⁰ SECOFI Cronología de las negociaciones del TLC. documento publicado el 12 de julio de 1992.

3.2 LOS SECTORES DIFÍCILES.

El llevar a cabo un TLC implicaba desde su negociación una serie de problemas en sectores como la agricultura, la industria automotriz, textil, y los energéticos, debido a que en los tres países este tipo de ramas productivas desempeñaban un papel de suma importancia en términos de generación de empleos, exportaciones, ingreso de divisas, avance tecnológico e incluso soberanía nacional. Es decir, en estos sectores se conjuntaban una serie de condiciones de tipo económico, político y social por lo que los temas de negociación al respecto eran muy sensibles.

Uno de los sectores con un papel clave para los tres países era y sigue siendo el automotriz ya que es un gran generador de empleos, considerado como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial de una nación, además esta rama de actividad se encuentra integrada a otras como lo son la de autopartes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. En suma, la industria automotriz representa una gran importancia económica y política por eso un proceso de integración buscaba la conciliación de intereses particulares de las tres naciones y para aprovechar las ventajas y costos que ofrecía cada uno de los tres países para crear las condiciones que permitieran elevar la competitividad de la zona comercial.

En el caso de México, el sector automotriz simplemente ha sido relevante ya que proporciona empleo a cerca de 400,000²¹ personas en diversas ramas como la industria terminal, la de autopartes, la maquiladora y las distribuidoras.

A diferencia de Estados Unidos y Canadá, la industria automotriz mexicana logró un marcado crecimiento a partir del decreto automotriz que tenía por objeto fomentar la exportación, y de hecho se vio reflejado en 1991, año record en la producción de automóviles en México.

²¹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?. Pp. 153. Edit. FCE, México 1992

En el momento de las negociaciones Estados Unidos, se encontraba ante una situación diferente, ya que venía enfrentando serios problemas de competitividad y sobrecapacidad. A partir de la crisis de 1973 la industria automotriz norteamericana empezó a perder su posición de predominio ya que los consumidores comenzaron a reorientar su demanda hacia autos mas pequeños y mas eficientes en el consumo de combustible. Definitivamente la única industria automotriz capaz de lograr esto era la japonesa quien rápidamente logró acaparar el mercado estadounidense. Es por eso que a finales de la década de los setentas la industria norteamericana comenzó a hacer grandes esfuerzos para recuperar su competitividad, y aunque no logró disminuir la entrada de estos autos a su territorio, sí provocó que el gobierno norteamericano reviviera viejas prácticas proteccionistas durante la década de los ochentas, amenazando a los fabricantes japoneses con severas sanciones si no disminuían sus exportaciones a Estados Unidos.

Pero aun bajo los problemas del sector automotriz que imperaban durante las negociaciones, el TLC representaba para los fabricantes estadounidenses una buena oportunidad para reorganizar su industria, además se buscaría la manera de establecer reglas de origen que impidieran la penetración de las empresas asiáticas a México como trampolín para llegar al mercado estadounidense.

Por otro lado los sindicatos en Estados Unidos se oponían a la firma del TLC ya que alegaban que las plantas armadoras se trasladarían a México debido a sus bajos costos salariales generando un gran desempleo en Estados Unidos.

Por su parte Canadá se encontraba en una situación similar a la de Estados Unidos ya que atravesaba por una recesión que afectaba a su sector automotriz, sin embargo aquí el problema consistía en que armadores estadounidenses amenazaban con cerrar las plantas que tenían instaladas en Canadá con el fin de trasladarlas a México. Dada esta situación los canadienses se oponían a esta medida ya que generaría desempleos en Canadá.

Pero no sólo el automotriz constituía un sector difícil de incluir en las negociaciones; otro de los sectores sensibles lo representaba el textil por el gran peso que tenía y sigue teniendo dentro del aparato productivo de los 3 países, ya

que es proveedor de bienes de consumo básico para toda la población y además es una de las actividades industriales que más empleos genera sobre todo, para mano de obra poco calificada.

Las negociaciones fueron complicadas debido a que la industria textil había sido una de las más protegidas en los países industrializados. El comercio de textiles se encontraba normado por una reglamentación de excepción conocida como el Acuerdo Multifibras, mismo que protegía a la industria de los países desarrollados a través de la limitación de las exportaciones en vías de desarrollo.

Es por esta razón que México veía limitada su expectativa de exportación ya que de antemano sabía que el introducir sus productos a sus vecinos del norte sería casi imposible. Por su parte a Estados Unidos no le interesaba mucho importar productos textiles de México en específico, debido a que durante los ochentas la industria estadounidense había efectuado grandes inversiones en tecnología y equipo y se estaba acercando a una posición competitiva a nivel mundial.

Sin embargo en otros rubros como la confección no era del todo eficiente a diferencia de México que podía ser altamente competitivo y ofrecer a sus vecinos del norte productos confeccionados que ni Estados Unidos ni Canadá podrían ofrecer bajo las condiciones de mano de obra barata con que México cuenta.

Es por eso que México exigía la eliminación a las cuotas de importación que le impedían el paso a sus productos, por su parte los negociadores norteamericanos estaban dispuestos a otorgar un trato favorable a México siempre y cuando se utilizara tela fabricada en Estados Unidos.

El hecho es que a pesar de todos los obstáculos que existían para llegar a una buena negociación la apertura en este sector resultaba conveniente para ambos países ya se podían combinar por una parte la tecnología que ofrecía Estados Unidos y la mano de obra barata que daba México elevando así la competitividad de la zona comercial.

Con un TLC, ambas economías se podían complementar ya que Estados Unidos era mucho más eficiente en la producción de bienes como tela y México en la elaboración de prendas de vestir.

Un punto a favor con que contaban ambas economías fue que las maquiladoras mexicanas utilizaban principalmente insumos provenientes de Estados Unidos, que favorecía a la industria textil norteamericana.

En cuanto al Acuerdo Multifibras, este ya no representaría un obstáculo a partir de 1992 fecha en que dejaría de estar en vigor dicho acuerdo permitiendo a México tener un mejor acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá.

Otro de los sectores que realmente constituyó una enorme dificultad para negociar fue el agropecuario ya que para los tres países era y una fuente alimenticia elemental para la población, sin embargo existía un gran interés en incluir a este sector dentro de las negociaciones.

En el caso de México, los productores de frutas y hortalizas estaban muy interesados en una liberación inmediata para poder exportar sus productos, pero los productores de frijol, leche y carne de puerco no pensaban lo mismo, sino que por el contrario demandaban mayor protección o en el último de los casos una apertura muy gradual.

En Estados Unidos existía una situación similar ya que los productores de cereales esperaban la apertura para poder exportar a México sin ningún problema, mientras que los productores de frutas y hortalizas exigían preservar las restricciones sanitarias para seguir impidiendo la penetración de los productos mexicanos.

Para México definitivamente el sector agropecuario es uno de los más sensibles debido a que la mayoría de los habitantes que viven en condiciones de pobreza extrema y de marginación se dedica principalmente a actividades agrícolas, debido a ello la liberación de productos agropecuarios como el maíz se tenía que realizar de manera muy cuidadosa.

La mayor dificultad que se dió en la negociación, se basaba en 5 temas difíciles de resolver como:

- 1)La estacionalidad en la producción agrícola.
- 2)Las ventajas y desventajas comparativas en la producción agrícola tomando en cuenta la aplicación de subsidios que distorsionan los precios de producción.
- 3)Eliminación de subsidios.

4) Medidas especiales de transición para ciertas producciones agropecuarias.

Sin embargo debido a que entre México, Estados Unidos y Canadá existe una complementariedad agrícola por el tipo de producto que se da en cada país, además de los ciclos de cosecha que son diferentes, esto permitía incrementar el interés de los tres países por llegar a un buen arreglo que favoreciera a todos.

Uno de los conflictos radicaba en los subsidios, pues los tres países los ofrecían al sector agropecuario, y en el caso específico de México eran necesarios para impulsar la agricultura. El problema en sí radicaba en que, (en especial Estados Unidos) exigía su eliminación para una competencia justa entre socios. Después de muchas discusiones se llegó a un acuerdo al que se le llamó sistema de semáforos para el manejo de subsidios, es decir, se implantarían subsidios verdes, ambar y rojos que determinarían el grado de riesgo en la aplicación de los mismos.

Los subsidios etiquetados como verdes se podrían otorgar sin que hubiera repercusiones posteriores. En el caso de los ambar, si el país importador lograba comprobar que los productos subsidiados causaban daño a sus productores nacionales se impondrían aranceles extras. Finalmente, en los subsidios rojos los productos de importación necesariamente tendrían que pagar aranceles.

Independientemente de los subsidios, existían barreras arancelarias y no arancelarias que se le imponían a México y aunque los aranceles llegaban a fluctuar entre el 15% y 36% el mayor daño que se le hacía a los productos mexicanos no era bajo esta vía sino bajo la vía de barreras no arancelarias las cuales exigían un estricto control de calidad y limpieza a México. Muchas de esas medidas, más que representar una barrera justa representaban negligencia por parte de Estados Unidos; un ejemplo de este tipo de medidas anormales fue la que se le impuso al aguacate, es verdad que en 1954 a las exportaciones de aguacate se le había encontrado un gusano el cual significaba una plaga difícil de erradicar e insalubre para los norteamericanos, pero no era motivo suficiente para que a partir de esa fecha se le negara el paso al mercado estadounidense alegando que México siempre exportaba aguacate con plaga. Más bien esta fue,

una medida que se tomó como pretexto para no volver a importar este producto, y lo mismo sucedía con el pollo, y la naranja entre otros.

Finalmente se lograron establecer zonas libres de plagas en el área comercial con el fin de que se pudiera dar un trato preferencial a las importaciones, además se establecieron calendarios de desgravación para ciertos productos como el maíz, con el fin de favorecer al sector agropecuario de los 3 países.

Por último, otro de los sectores sensibles que por cierto, no fue incluido dentro de la agenda de negociaciones, fue el petrolero ya que el gobierno mexicano consideró que la posesión de recursos naturales no podía ser tema de discusión y mucho menos de negociación. Sin embargo, Estados Unidos argumentaba que era difícil hablar de libre comercio e inversión de alcance, cuando estas transacciones excluían al producto más importante en el intercambio comercial entre los dos países. Para el gobierno mexicano la inclusión del petróleo dentro de la agenda de negociaciones significaba en parte, la pérdida de la soberanía además de una violación a sus principios constitucionales.

Pero por otro lado, la industria petrolera nacional presentaba grandes rezagos e ineficiencias debido a la falta de inversión, y de capacidad en la administración, sin embargo estas circunstancias no fueron motivo para incluir al petróleo dentro de la agenda de negociaciones.

Estados Unidos y Canadá alegaban que era necesario que México permitiese que sus compañías desempeñaran nuevas labores de exploración, asumiendo los gastos de operación, para que así los yacimientos descubiertos resultasen rentables, y pasaran dichas compañías a ser propietarias de determinado porcentaje del petróleo descubierto.

Después de muchas disputas durante las negociaciones, se llegó a un acuerdo por medio del llamado "contrato de desempeño", en él se establece que: Petróleos Mexicanos (PEMEX) podría contratar los servicios de compañías extranjeras para la exploración; y en función de la cantidad de petróleo descubierto, la paraestatal mexicana otorgaría una remuneración monetaria adicional cuyo monto dependería de la riqueza del yacimiento. Con un contrato de

desempeño el propietario de los hidrocarburos seguiría siendo México y las compañías norteamericanas y canadienses quedarían comprometidas a entregar a la paraestatal los recursos que encontraran. Este tipo de contratos permitiría acrecentar las reservas de hidrocarburos sin que se violaran las restricciones constitucionales.

3.3.- BASES BAJO LAS CUALES SE FIRMA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

□ OBJETIVOS.

Como objetivos del TLC se encuentran, el eliminar las barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

□ REGLAS DE ORIGEN.

Con las reglas de origen, el TLCAN previene la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Estados Unidos y Canadá, en el transcurso del periodo de transición. Con la determinación de estas reglas de origen se persiguieron los siguientes objetivos:

- 1) Asegurar trato preferencial otorgado únicamente a bienes producidos en la región o con un alto porcentaje de contenido regional.
- 2) Establecer un conjunto de reglas que permitan que los productos sean elegibles para gozar de los beneficios del TLC.
- 3) Reducir al mínimo los obstáculos administrativos para que importadores y exportadores de cada nación realicen actividades sin trabas burocráticas .

Las reglas de origen consideran a los bienes como originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte; cuando contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán

originarios, siempre y cuando estos materiales ajenos a la región sean transformados en un país socio del TLC.

□ ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

En este apartado se establecen criterios y normas para que los procedimientos aduaneros no se conviertan en obstáculos al libre comercio de bienes. Los tres países se comprometen a establecer reglamentos uniformes que facilitan la importación y exportación de mercancías dentro de la zona de libre comercio. También convino en otorgar un certificado de origen, el mismo para los tres países, así como la unificación de algunos procedimientos para que los importadores y exportadores reclamen trato arancelario preferencial.

□ COMERCIO DE BIENES.

En este se establece un conjunto de reglas específicas reguladoras del comercio, como son:

- 1) Trato nacional: Es decir, bienes importados por un país miembro del TLC a otro de ellos, están protegidos de discriminación.
- 2) Acceso a mercados: Esta cláusula establece las reglas relativas a aranceles y a mecanismos no arancelarios como: cuotas, licencias y permisos de importación regidoras en los tres países, también concede garantías para que los bienes producidos en la región aseguren su acceso a los mercados de los países pertenecientes al TLC.
- 3) Eliminación de aranceles: Se refiere a la eliminación progresiva de todos los aranceles para los bienes originarios de la región, de acuerdo con un calendario que incorpora los ajustes a llevar a cabo en cada uno de los tres países. El tiempo para la eliminación de los aranceles establece en algunos casos operación inmediata, en otros a mediano plazo (cinco años) y otros largo plazo (diez a quince años), aquellos que necesitan protección por un tiempo mas largo. Los porcentajes de desgravación arancelaria que otorgados por cada país a sus socios varían dependiendo del periodo de desgravación como se muestra en el siguiente cuadro.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
(PORCENTAJES)

(cuadro 1)

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS	A 15 AÑOS
MEXICO	42	18	38	2
E.U.A	84	8	7	1
CANADÁ	79	8	12	1

FUENTE: El Mercado de Valores. Num 10, octubre de 1994.

□ TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR.

En este sector específico establece una regla de origen, para calificar un producto, este deberá tener contenido mayoritario de la región desde el hilo o la fibra hasta la prenda terminada.

Con el tratado se eliminan los aranceles de manera inmediata para la gran mayoría de los productos y para los otros se programan de manera gradual en un periodo máximo de 10 años. En cuanto a los porcentajes de desgravación que cada país otorga a sus socios son distintos.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA INDUSTRIA TEXTIL
(PORCENTAJES)

(cuadro 2)

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS
MEXICO	21	67	12
E.U.A	31	58	11
CANADÁ	15	60	25

FUENTE: El Mercado de Valores. Num 10, octubre de 1994.

En cuanto a las cuotas impuestas a los productos textiles mexicanos se establecieron dos periodos diferenciados de liberalización, el primero indica que los productos que cumplan con el porcentaje de integración o transformación regional requerida eliminarán las cuotas de manera progresiva.

El TLC también incorpora un mecanismo de salvaguarda, para permitir que un país pueda restringir las importaciones provenientes de la región en caso de que su industria (textil o de la confección) se vea amenazada o afectada. De esta manera si alguno de los tres países ve afectado su sector textil, podrá elevar los aranceles o imponer ciertas cuotas a las importaciones. Por otro lado se crea un comité para el etiquetado de prendas y productos textiles para evitar que las diferencias entre los tres países se convierta en un obstáculo al comercio. se unifican los criterios de etiquetado para pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado y métodos para la fijación de etiquetas.

o SECTOR AUTOMOTRIZ.

A pesar de que fue uno de los sectores mas difíciles de negociar las reglas de origen quedan determinadas de la siguiente manera:

Los automóviles de pasajeros, camiones ligeros, motores y transmisiones reciben un tratamiento preferencial siempre y cuando cumplan con 62.5% de insumos o transformación regional y para el resto de los vehículos y autopartes, la regla de origen se establece en 60%²². En cuanto a la eliminación arancelaria tanto el porcentaje como el calendario arancelario se estructuró de la siguiente manera.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(PORCENTAJES)
(cuadro 3)

AUTOS	1993	1994	1995	1996	2003
MEXICO	20	10	9	8	0
CANADA	9	4.5	4	3.5	0
E.U.A	25	0	0	0	0
TRACTO CAMIONES	1993	1994	1995	1996	2003
MEXICO	20	18	16	14	0
CANADA	12.5	11.5	10	9	0
E.U.A	4	3.7	3	2.7	0

FUENTE: base de datos SECOFI.

²² SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC, Texto oficial. SECOFI 1994

En lo que se refiere a autopartes, los tres países quedaron en eliminar de inmediato los aranceles a las importaciones de la mayoría de la fracciones en tanto que otras se desgravarán en un periodo de cinco años y una pequeña porción lo hará en un periodo de diez años. En lo que respecta a la importación de vehículo usados Canadá eliminaría las restricciones a los provenientes de Estados Unidos para 1994²³. Por su parte México podría exportar autos usados a Canadá después de quince años de la entrada en vigor del TLC y eliminar las restricciones para la importación de los procedentes de Canadá y Estados Unidos en el mismo lapso.

□ ENERGÍA Y PETROQUÍMICA BÁSICA.

Debido a las restricciones constitucionales mexicanas el capítulo sobre energía del TLC contiene cláusulas diferenciadas, algunas se aplican al comercio entre Estados Unidos y Canadá, mientras que otras conciernen al comercio de México con sus vecinos del norte. Entre los tres países se comprometen a respetar sus respectivas constituciones. Así el gobierno mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes que se encuentran en el subsuelo nacional y en las actividades e inversiones de los sectores relacionados con petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía eléctrica y nuclear²⁴.

También se estipula que ningún país puede limitar la importación o la exportación de energía salvo en circunstancias específicas relacionadas con la preservación de recursos agotables, por una situación de escasez o la aplicación de un plan de estabilización de precios. Con el fin de promover el comercio transfronterizo de energéticos y petroquímicos, el TLC establece que las empresas estatales, como usuarios finales y proveedores obtienen derecho a negociar contratos de suministro de gas. Y en materia de electricidad se permite a los inversionistas de los tres países adquirir y establecer plantas útiles para la generación eléctrica de autoconsumo y generación independiente, pero los excedentes de energía eléctrica generada por particulares tendrán que ser

²³ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC. Texto oficial, SECOFI 1994.

²⁴ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC. Texto oficial, SECOFI 1994.

vendidos a la comisión federal de electricidad para poder conservar el monopolio de la comercialización.

En lo que respecta a la industria petrolera, definitivamente México no aceptó que se incluyeran ningún tipo de negociación en materia de petróleo, lo único que se aceptó fueron los contratos de desempeño para otorgar una recompensas monetarias a las empresas exploradoras.

□ SECTOR AGRÍCOLA.

En el caso del sector agrícola se presenta una situación particular ya que se establecen 2 acuerdos bilaterales, uno entre Canadá y México y otro entre Estados Unidos y Canadá. En el caso del comercio entre México y Estados Unidos queda establecida la eliminación inmediata de los aranceles para una amplia gama de productos cuyo valor representa, aproximadamente la mitad del comercio entre ambos países, y el resto de las barreras arancelarias a disminuir paulatinamente quedando eliminadas en un periodo de diez años. En el caso de ciertos productos sensibles para México como el maíz, frijol, jugo de naranja y azúcar,²⁵ para Estados Unidos se crea un concepto que incluye aranceles y cuotas mismos que después de quince años tendrán que llegar a cero.

En el caso del comercio entre Canadá y México también se ha establecido la eliminación de la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias salvo en algunos productos sumamente sensibles para Canadá como lácteos, aves, huevo, azúcar. Y a su vez Canadá está comprometido a eliminar de inmediato las restricciones a las exportaciones mexicanas de trigo y cebada así como sus derivados, liberar el comercio de carne de res y margarina. De esta manera ambos países acordaron eliminar en un periodo de 5 años, la mayoría de las barreras aplicables a los productos hortícolas y frutícolas. Algunos productos se desgravarán en un periodo de diez años.

En este caso los productos lácteos y vinícolas incluyendo el huevo, quedaron fuera de la negociación por lo que cada país podrá imponer cuotas a estos productos.

²⁵ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC. Texto oficial. SECOFI 1994.

En lo que respecta a las salvaguardas el TLC²⁶ establece la posibilidad de implantar este tipo de medidas cuando las importaciones de otro país miembro causen un daño a la industria o sector nacional, de esta manera el país afectado puede suspender por un tiempo la tasa arancelaria acordada, estas salvaguardas solo se pueden aplicar una vez en un periodo de diez años siempre y cuando realmente se compruebe el daño.

4.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) A SIETE AÑOS DE SU APLICACIÓN.

Definitivamente el TLC firmado entre México, Canadá y Estados Unidos es el mas importante, relevante y significativo que se haya firmado entre países de América Latina, su importancia ha trascendido a todo el mundo atrayendo la atención de otros continentes como Europa y Asia los cuales desean ser parte de un comercio similar con México, por considerarlo un trampolín para llegar al resto de América Latina. México hoy en día, representa un país con capacidad laboral y aunque no se encuentre en la misma ventaja financiera y tecnológica que sus socios comerciales, sí cuenta con ingenio e impulso.

Desgraciadamente a siete años de la firma del TLC no se ha logrado mantener una balanza comercial superavitaria sostenida, pero sí se ha logrado colocar sobre todo en Estados Unidos, a la mayoría de las exportaciones mexicanas.

²⁶ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC. Texto oficial. SECOFI 1994.

EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO.
MILLONES DE DÓLARES.
PERIODO ANUAL /p enero-enero
(cuadro 4)

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,703.4	11,283.9
Norte América	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,920.9	9,839.4
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,609.6	9,710.2
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,311.3	129.2

FUENTE: SECOFI con datos de Banco de México. *Periodo enero-marzo

Como lo muestra el cuadro 4, a partir de 1994 año en el cual se firma el TLC, más de la mitad de las exportaciones mexicanas se han dirigido a Estados Unidos, mientras que del resto de las exportaciones totales que se destinaron a Norte América solo ha llegado en promedio el 1.8% a Canadá, el porcentaje mas alto (registrado en 1998) desde que entró en vigor el TLC.

La esencia del TLC como se puede ver no radica tanto en el comercio que se mantiene con Canadá sino el que se mantiene con Estados Unidos, pues hay que recordar que Canadá solo se integró al tratado para no ser desplazado por las posibles preferencias que Estados Unidos pudiera tener por México.

En cuanto a las importaciones, estas han sido significativas si se considera que gracias a ellas, la balanza comercial mexicana ha sido predominantemente deficitaria desde que se firmó el tratado.

**IMPORTACIONES TOTALES DE MEXICO.
MILLONES DE DÓLARES.
PERIODO ANUAL/p enero-enero
(cuadro 5)**

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	142,063.9	11,859.7
Norte America	46,470.0	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,305.4	8,764.3
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,356.5	8,455.7
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.9	308.6

FUENTE: SECOFI con datos de Banco de México. *Periodo enero-marzo

Como se muestra en el cuadro 5, más de la mitad de las importaciones han provenido de Estados Unidos, pero el problema mayor radica en que estas se han incrementado año con año; además no solo han aumentado las importaciones que México recibe de Estados Unidos, sino en general las que recibe del resto de los países con los cuales mantiene transacciones comerciales. Esto implica un gran problema ya que si antes del TLC México ya era un país hasta cierto punto dependiente del exterior, ahora esa dependencia se ha hecho mas acentuada; esto es fácil de entender debido a que México ha sido empujado, o hasta obligado a mantener un comercio de grandes alcances si se toma en cuenta que Estados Unidos no sólo es una potencia económica sino también comercial, por lo que mantener un comercio de la magnitud de un TLC implica no solo exportar más, sino importar más de aquellos bienes que se necesitan y de los cuales se carece o no se es competitivo, para así alcanzar una producción capaz de satisfacer el mercado nacional y también el externo. Son estos incrementos en las importaciones los que han evitado mantener una balanza superavitaria sostenida o por lo menos en equilibrio.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
MILLONES DE DÓLARES
 1993 -1999
 (cuadro 6)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1993	51,586	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,088
1996	96,000	89,469	6,531
1997	110,431	109,808	623
1998	117,501	125,242	-7,741
1999	136,703	142,064	-5,531

FUENTE: Banco de datos BANCOMEXT

Otro de los problemas entre los tres socios, es que no han mantenido comercio igualitario o por lo menos semejante, ya que no es comparable el monto comercial en millones de dólares que mantiene Estados Unidos con Canadá, o con México; con el que mantiene México con Canadá por ejemplo.

El porqué de estas desigualdades radica en diferentes razones, en primer lugar las economías canadiense y estadounidense comparten cierta similitud en su avance tecnológico, como tampoco su ingreso percapita, eso permite a ambos producir e invertir a una escala semejante. De hecho, la relación comercial que mantienen entre sí es en mucho, superior a la que mantienen con México.

Si se observa el cuadro 7, la relación comercial entre Canadá y México no es significativa si se toma en cuenta la magnitud de comercio que Canadá mantiene con Estados Unidos, o simplemente si se consideran las transacciones en millones de dólares que mantiene México con Estados Unidos, debido a que los intereses al importar y al exportar son diferentes para cada país.

En segundo lugar, las diferencias en las transacciones comerciales se deben a que México es un país subdesarrollado a quien por el momento le es casi imposible mantener un comercio igualitario con sus socios. Dichas diferencias son abismales en lo que a tecnología, educación y economía se refiere.

Estas diferencias hacen parecer al TLC, mas que un acuerdo trilateral, un acuerdo bilateral entre socios como lo muestra el cuadro 6.

COMERCIO TOTAL ENTRE LOS MIEMBROS DEL TLC.
MILLONES DE DOLARES
 1991 - 1998
 (cuadro 7)

AÑOS	CANADA- MEXICO	MEXICO-E.U.A	CANADÁ-E.U.A
1991	2,760	70,821	171,124
1992	2,968	81,747	183,739
1993	3,527	89,656	205,151
1994	4,111	108,952	235,376
1995	4,730	120,772	262,945
1996	5,327	148,501	279,163
1997	5,953	176,709	309,351
1998 ene -ago	3,951	126,501	205,285

FUENTE: Banco de datos BANCOMEXT

Definitivamente el comercio trilateral sólo ha favorecido en mayor medida a Estados Unidos, el cual mantiene un comercio significativo tanto con México como con Canadá, aprovecha los beneficios en recursos tanto naturales como de mano de obra y tecnología (este último en el caso de Canadá) para así combinarlos, de tal manera que su mercado queda cubierto por la demanda existente, sin esforzarse por obtenerlos fuera del TLC.

Por otro lado, independientemente del interés por mantener relaciones comerciales con los países del norte, hay que recordar que existieron dos factores que contribuyeron de manera importante para que se firmara el TLC con Estados Unidos y Canadá. En primer lugar, está la inflación; es necesario recordar que durante la década de los ochentas se registraron altas tasas de inflación, y llegaron al 105.8% en 1986 y 159.2% en 1987²⁷, a partir de esta fecha se

²⁷ Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Pp. 34, Edit. McGraw-Hill, México 1995.

registraron tasas de por lo menos dos dígitos sumamente dañinas para la economía, excepto en 1993 que fue del 8.0% y en 1994 que fue del 7.1%²⁸, la tasa de inflación siguió registrando tendencias a la alta. Por eso, el gobierno mexicano consideró que la firma de un TLC contribuiría a disminuir dicha tasa hasta lograr una inflación de un dígito. Esto sería posible por la entrada al país de una variedad de productos y con ellos una variedad de precios que se suponía deberían ser bajos dada la competencia, para provocar una disminución en los precios y mantener una tasa de inflación moderada, en el mejor de los casos de un solo dígito.

Es importante mencionar que, el cambio de modelo que se dió en la década de los ochentas se debió a que el modelo de Sustitución de Importaciones ya no era viable para la economía mexicana, perosin embargo subsistían sus efectos y algunos sí eran rescatables como la tasa de inflación, la misma que durante los setentas fue baja comparada con los altos índices posteriores, como se muestra en el cuadro 8.

INFLACIÓN ANUAL DE MEXICO
1972-1999
(porcentajes)
(cuadro 8)

AÑO	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
INFLACIÓN	5.6	21.4	20.6	11.3	27.2	20.7	16.2
AÑO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
INFLACIÓN	20.0	29.8	28.7	98.9	80.8	59.2	63.7
AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
INFLACIÓN	105.8	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9
AÑO	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
INFLACIÓN	8.0	7.1	51.97	27.70	15.72	18.61	12.32

FUENTE: elaboración propia en base a datos de los informes anuales del Banco de México 1972-1999

²⁸ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1994. BANXICO. México 1994.

La tasa más alta durante los setentas fué del 27.2% en 1976 de ahí en adelante no se logró tener una tasa de un dígito sino hasta dieciocho años después, en 1994 con una tasa del 7.1%²⁹.

Es necesario destacar que a partir de la entrada en vigor del TLCAN, México no ha vuelto a tener una tasa tan baja como esa, es verdad que uno de los factores que contribuyeron a que dicha tasa se incrementara fue la crisis financiera que se desató en diciembre de 1994 y que se acentuó durante los dos años posteriores registrando altos incrementos en la inflación, sobre todo en 1995 con un 51.97%, A partir de esta fecha la tasa anual más baja fue del 12.32%³⁰ en 1999, cifra considerada como una meta que se logró alcanzar, ya que se había pronosticado el 13% para el mismo año y sin embargo fue un poco menor.

En realidad es difícil asegurar que el TLCAN ha sido el factor reductor de la tasa de inflación, pues los precios continúan siendo altos y el poder adquisitivo cada día es más bajo, y llegar a un equilibrio no solo lo resuelve un TLC; sino una serie de factores diversos; pero sí se puede afirmar que se ha hecho un esfuerzo para que la inflación no se dispare como lo hizo en 1987 o en 1995 a pesar de la entrada en vigor del TLC. Sin embargo a siete años de su firma, sólo resta esperar, dados los cambios tan radicales vividos por México, en que todo puede suceder; probablemente el objetivo del gobierno mexicano se cumpla y el TLCAN llegue a ser el factor principal para que disminuya la inflación, pero también puede suceder todo lo contrario, pues hay que recordar que para recibir beneficios mutuos es necesario competir de manera semejante con Estados Unidos y Canadá y desgraciadamente no existe ni siquiera la esperanza por el momento de que así suceda. Otro factor que contribuyó de manera importante a que se firmara un TLC, fue el interés por incrementar la Inversión Extranjera Directa en el país, ya que existía una gran desconfianza por parte de los inversionistas extranjeros hacia México. Esta desconfianza se derivaba de la falta de garantías para sus capitales en territorio mexicano, de esta manera, solo el TLC les proporcionó un respaldo un tanto confiable, dandoles mayor seguridad, pues la intervención de Estados

²⁹ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1994. BANXICO. México 1994.

³⁰ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1999. BANXICO. México 1999.

Unidos en el tratado no solo respaldaba a México sino a todos los capitales extranjeros invertidos en él. Entonces a partir de la entrada en vigor del TLCAN, es innegable el incremento de dichas inversiones en México.

Para 1997 el 58% de las entradas netas de capital fueron de Inversión Extranjera Directa, para 1998 fueron del 57% y finalmente para 1999 del 52%, a este último porcentaje le corresponden 11,568 millones de dólares de los cuales el 77% se canalizó a la industria manufacturera, el 8% al sector comercio y el 5% a los servicios financieros³¹. Si sólo se toman en cuenta a la Inversión Extranjera Directa proveniente de Estados Unidos se tiene que, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital estadounidense en México materializaron inversiones por 30,588.5 millones de dólares, monto equivalente al 58.5% de la Inversión Extranjera Directa aplicada en ese lapso. Con ello, Estados Unidos ocupó la primera posición entre los países que en ese periodo materializaron inversiones en México. Por sector económico, el 59.9% de la Inversión Extranjera Directa materializada se destinó al sector manufacturero; el 19.3%, a servicios; el 13.7%, a comercio; el 5.2% a transportes y comunicaciones; y el 1.9%, a otros sectores.

Para 1999 se registraron 10,852 empresas con inversión estadounidense, esto es, el 61.9% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México. Los inversionistas estadounidenses participaron mayoritariamente en el capital social de 9,346 empresas (86.1%) y minoritariamente en las restantes 1,506 (13.9%).

Las empresas con capital estadounidense ubicadas en el sector manufacturero, con el 36.9% del total se distribuyeron de la siguiente manera:

En el sector servicios se encuentra el 33.7%; en comercio, el 21.7%; en construcción, el 2.1%; en la minería y extracción, el 2.1%; en transportes y comunicaciones, el 1.8%; en el sector agropecuario, el 1.4%; y en electricidad y agua, el 0.3%³². Si de manera única se toma en cuenta la Inversión Extranjera Directa destinada a México por parte de Canadá se

³¹ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1999. BANXICO. México 1999.

³² SECOFI. Inversión de Estados Unidos en México. SECOFI, Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, dirección general de inversión extranjera. México 1999.

tiene que, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital canadiense en México materializaron inversiones por 2,041.1 millones de dólares, monto que equivale al 3.9% de la inversión total materializada en ese lapso.

Con ello, Canadá ocupó la quinta posición entre los países que en ese lapso materializaron inversiones en México. Y para 1999 se contaba con el registro de 1,123 empresas con inversión canadiense en México, (el 6.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México) estos inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social de 975 empresas y minoritariamente en las restantes 148.

Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios, que registra el 34.7% del total; en la industria se encuentra el 23.8%; en la minería y extracción, el 19.2%; en comercio, el 18.4%; en construcción, el 2.2%; en transportes y comunicaciones, el 0.9%; en el sector agropecuario, el 0.6%; y en electricidad y agua, el 0.2%.

Por sector económico, el 56.1% de la Inversión Extranjera Directa materializada, se destinó al sector manufacturero; el 26.6%, a servicios; el 10.5%, a minería y extracción; el 6.3%, a comercio; y el 0.5%, a otros sectores³³.

Es evidente que no se puede comparar el monto de inversiones destinadas a México por parte de Estados Unidos con el monto destinado a México por parte de Canadá ya que este último es bastante inferior, sin embargo sí se ha cumplido el objetivo por parte de México de incrementar la Inversión Extranjera por medio del TLC aunque solo sea Estados Unidos el mayor inversionista debido al interés que este país tiene por controlar las relaciones comerciales, no tanto por parte de Canadá.

³³ SECOFI. Inversión de Canadá en México. SECOFI, Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, dirección general de inversión extranjera. México 1999

CAPÍTULO IV
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (TLCUE)

CAPITULO IV

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (TLCUE)

1.- ¿QUIÉN ES LA UNIÓN EUROPEA (UE)?.

En la actualidad la Unión Europea (UE) es la primera potencia comercial, (concentra una quinta parte del comercio internacional) y el mercado más grande del mundo. Está integrada por 15 Estados Miembros (EM) como son Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia, que en conjunto cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes, que en 1998 realizaron compras al exterior por mas de 800,000 millones de dólares¹.

La conformación de la UE como tal, comenzó a idearse a partir de la década de los ochentas, debido a que el ritmo de la integración económica había disminuido. En 1985 la comisión y su presidente lanzaron la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores; es decir, un objetivo más ambicioso que el tratado de la Comunidad Económica Europea (CEE) por sus siglas, que se había llevado a cabo hasta ese momento solo concebida como unión aduanera.

Es necesario recordar que antes del establecimiento de la UE existieron otros tratados reguladores sólo de su comercio sino también de su economía como: el tratado de París, con quien surgieron las primeras tres Comunidades Europeas: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), su objetivo era constituir un mercado común de estos productos para asegurar el abastecimiento de la región; la Comunidad Económica Europea (CEE), instituida en 1957 por seis países firmantes del Tratado de Roma, para Establecer una unión aduanera, dismantelar las barreras arancelarias para el libre flujo de mercancías entre los

¹ SECOFI. Banco de datos. México. 1999.

Estados Miembros, y asegurar la libre circulación de las personas, capitales y servicios.²

Por último se formó la Comunidad Europea de la Energía Atómica, (EURATOM por sus siglas) la cual tenía como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

Después de estos tratados, surgió la necesidad de crear un mercado único, para ello se firma el tratado de la UE en la ciudad de Maastricht el 7 de febrero de 1992 y para entrar en vigor el 1º de noviembre de 1993; dicho acuerdo no sólo implica una integración comercial, sino también monetaria.

Con esta implantación de la UE, el valor del comercio exterior de sus Estados Miembros ha tenido una tendencia creciente, y la ha llevado a convertirse en la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial, pues sólo para 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares, sus exportaciones fueron de 814,000 millones de dólares y sus importaciones de 801,000 millones de dólares.

El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 al equilibrio en 1994, con importantes saldos a favor a partir de 1995. El superávit en 1997 fue de 54.8 miles de millones de dólares y, en 1998, el saldo fue de 12.4 miles de millones de dólares, como lo muestra el siguiente cuadro, que registra el comercio total que tuvo la Unión Europea de 1990 a 1998, así como su desglosamiento en exportaciones e importaciones tanto intercomunitarias como extracomunitarias.

² SECOFI. Banco de datos. México 1999.

COMERCIO TOTAL DE LA UNIÓN EUROPEA 1990-1998
(miles de millones de dólares)
(cuadro 1)

año	Exportaciones			Importaciones			saldo			Comercio total		
	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE	total	Intra-UE	Extra-UE
1990	1,508.8	979.7	529.1	1,558.0	981.5	576.5	-49.2	-1.9	-47.4	3,066.8	1,961.2	1,105.6
1991	1,492.8	988.3	504.4	1,578.9	989.5	589.4	-86.2	-1.2	-85.0	3,071.7	1,977.8	1,093.9
1992	1,584.2	1,044.6	539.6	1,654	1,047.6	606.5	-69.9	-3.0	-66.9	3,238.2	2,092.1	1,146.1
1993	1,468.7	917.2	551.5	1,477.8	918.3	559.5	-9.1	-1.0	-8.0	2,946.5	1,835.5	1,111.0
1994	1,664.5	1,037.6	626.9	1,662.5	1,038.7	623.8	2.0	-1.2	3.1	3,327.0	2,076.3	1,250.7
1995	2,051.4	1,295.4	756.1	2,012	1,296.8	715.2	39.4	-1.5	40.9	4,063.4	2,592.2	1,471.2
1996	2,110.5	1,312.5	798.0	2,053	1,314	739	57.5	-1.5	59.0	4,163.5	2,626.5	1,537.0
1997	2,100.0	1,277.0	823.0	2,045	1,276.8	768.2	55.0	0.2	54.8	4,145.0	2,553.8	1,591.2
1998	2,171.0	1,357.2	813.8	2,163	1,361.6	801.4	8.0	-4.4	12.4	4,334.0	2,718.8	1,615.2

Fuente: OMC, Informe anual 1997 y comunicado de prensa 16 de abril de 1999 y EUROSTAT.

En cuanto a los principales socios de la UE, se encuentran los siguientes:

PRINCIPALES SOCIOS DE LA UE EN 1998
(miles de millones de dólares)
(cuadro 2)

País	exportaciones	%	importaciones	%	Comercio total	%	saldo
E.U.A	178.9	22	168.9	21.2	347.9	21.5	10.0
Suiza	63.9	7.9	55.2	6.9	119.1	7.4	8.7
Japón	35.2	4.3	73.4	9.2	108.6	6.7	-38.2
China	19.4	2.4	46.9	5.9	66.3	4.1	-27.5
Noruega	27.8	3.4	32.5	4.1	60.3	3.7	-4.7
Polonia	31.5	3.9	18.0	2.3	49.6	3.1	13.5
Rusia	23.5	2.9	25.8	3.2	49.3	3.1	-2.2
Turquía	24.7	3.0	15.2	1.9	39.9	2.5	9.4
Rep. Checa	19.2	2.4	16.5	2.1	35.7	2.2	2.7
Hungría	18.8	2.3	16.3	2.0	35.1	2.2	2.6
Otros	371.1	45.6	332.3	41.5	703.3	43.5	38.8
TOTAL	814.0	100	801.0	100	1,615.0	100	13.0

FUENTE: EUROSTAT

Como puede observarse Estados Unidos es el principal socio de la UE, ya que con él concentra el 21.5% del comercio total extracomunitario. Suiza participa con el 7.4%, Japón con el 6.7%, China con el 4.1%, Noruega con el 3.9%, Rusia y Polonia con el 3.1%. Hoy en día la UE mantiene importantes relaciones comerciales pero sólo con países asiáticos y europeos, esto concede suma relevancia al acuerdo que se decidió firmar con México como el único país del continente Americano con quien la UE ha concertado un TĽC. Con diversos países de Asia y Europa mantiene un gran número de acuerdos de diferentes tipos.

TIPOS DE ACUERDOS FIRMADOS ENTRE LA UE Y EL RESTO DEL MUNDO
(cuadro 3)

TIPO DE ACUERDO Y NUMERO DE PAÍSES	PAISES
Espacio Económico Europeo (3)	Noruega, Islandia y Liechtenstein
Uniones Aduaneras (3)	Turquía, Andorra y San marino
Acuerdos de Libre Comercio (4)	Suiza, Islas faroe, Israel, México
Acuerdos Europeos (11)	Hungría, Polonia, Rep. Checa, Rep. Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia
Acuerdos Euro-mediterraneos (7)	Chipre, Malta, Túnez, Marruecos, Autoridad palestina, Albania, Jordania
Acuerdos Preferenciales de liberación no recíproca (71)	Convención de Lomé
Acuerdos de Cooperación de liberalización comercial preferencial (5)	Argelia, Egipto, Siria, Jordania, Líbano

FUENTE: Banco de datos SECOFI.

Es importante señalar que la UE no mantiene ningún tipo de acuerdo con Estados Unidos aunque es su principal socio comercial, sin embargo existe una estrecha relación comercial entre ambos; lo que probablemente hace innecesaria la firma de un acuerdo, porque así no existe ningún tipo de compromiso formal que pudiera dañar sus intereses. Por el contrario, se aprecia una clara especie de dominio comercial de potencias comerciales a países subdesarrollados, posiblemente porque los recursos con los que cuenta un país del tercer mundo pocas veces son lo suficientemente explotados por el propio país, situación que aprovechan

países como los de la UE y Estados Unidos para obtener una mayor ventaja sobre lo que ellos mismos no tienen.

2.- RELACIÓN COMERCIAL Y DE INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE), ANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

A pesar de ser la UE el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED), la evolución del comercio entre ambos comenzó a ser relativamente menos dinámica a partir de la década de los noventa, ya que de haber representado hasta el 21% del total de las exportaciones mexicanas en 1982 y el 13% en 1990, y para 1998 las ventas a la UE se redujeron a sólo un 3.2% de las ventas externas totales de México.

De la misma manera, en 1982, la UE representaba el 19% de las importaciones de México, porcentaje que se reduce al 16% en 1988 y al 9.4% en 1998. En otras palabras, se puede decir que la participación total de la UE en el comercio total de México se ha reducido del 21% en 1982, al 19% en 1988 y al 6.4% en 1998³.

COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UE
(miles de millones de dólares)
(cuadro 4)

Comercio	1993	1994	1995	1996	1997	1998	*1999
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	4.0	3.9	1.9
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	4.1
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	15.6	6.0

FUENTE: elaboración propia con datos de SECOFI y Banxico.

³ SECOFI. Banco de datos.

En cuanto a inversión extranjera directa, la UE contribuyó con el 21% de los más de 41 mil millones de dólares que ingresaron a México entre 1994 y 1998. Los principales Estados Miembros de la UE que invirtieron hasta 1998 fueron Reino Unido, 32.7%, Países bajos 30.5%, Alemania 19%, España 7.2% y Francia con el 5.0%, de acuerdo al cuadro 4.

Para 1998 se encontraron 3,584 empresas establecidas en México con capitales de Estados Miembros⁴ y su inversión extranjera directa se ha canalizado fundamentalmente hacia el sector manufacturero y, en menor proporción, hacia comunicaciones, transporte y comercio.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DE LA
UNIÓN EUROPEA EN MEXICO 1994-1998
(cuadro 5)**

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	Acumulado	Part %
IED total	10,493,126	8,077,133.8	7,396,363.0	10,795,614.4	4,470,622.0	41,232,859.0	
UE	1,920,700.9	1,812,955.4	1,093,530.0	2,969,989.1	873,016.3	8,670,191.7	100
Alemania	305,041.8	548,512.3	193,915.9	467,585.8	130,205.3	1,645,261.1	19.0
Austria	2,260.3	-238.1	434.0	575.5	207.1	3,238.8	0.0
Bélgica	-7,203.1	54,152.9	1,532.6	46,206.9	7,098.3	101,787.6	1.2
Dinamarca	14,518.4	18,934.7	17,594.2	18,411.1	-743.0	68,715.4	0.8
España	145,086.0	41,604.9	59,803.5	263,486.2	113,479.9	623,460.5	7.2
Finlandia	4,562.7	3.5	-55.5	976.6	1,090.6	6,577.9	0.1
Francia	90,478.0	119,464.4	118,932.5	59,045.5	47,572.6	435,493.0	5.0
Grecia	15.5	8.7	6.6	5.6	0.4	36.8	0.0
Holanda	745,591.4	737,994.0	477,599.0	241,031.0	438,321.8	2,640,537.2	30.5
Irlanda	4,417.4	347.6	19,604.1	3,730.7	1,566.6	29,666.4	0.3
Italia	2,714.4	10,440.7	18,242.5	26,562.4	11,927.0	69,887.0	0.8
Luxemb.	10,390.3	7,169.3	14,842.3	-6,611.3	3,069.6	28,860.2	0.3
Portugal	112.0	15.7	76.4	428.9	104.9	737.9	0.0
Reino U.	593,439.9	213,487.7	74,356.4	1,841,331.3	109,485.3	2,832,100.6	32.7
Suecia	9,275.9	61,057.1	96,645.5	7,222.9	9,629.9	183,831.3	2.1

FUENTE: SECOFI con datos de Banxico.

⁴ SECOFI Banco de datos.

A mediados de la década de los noventa México y la UE realizaron consultas para determinar el alcance de un posible Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI), útiles para promover flujos de capital, al establecer relaciones entre países en desarrollo y los países altamente exportadores de capital. El objetivo de la firma de éstos APPRI con México es canalizar dichos flujos de inversión a las pequeñas y medianas empresas de la economía mexicana.

Hoy en día, México recibe Inversión Extranjera Directa de países con los cuales ya tiene APPRI firmados como lo muestra el siguiente cuadro.

**PAISES ALTAMENTE EXPORTADORES DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
A MEXICO
(cuadro 6)**

Pais	Número de APPRI firmados
Alemania	102
Reino Unido	76
Suiza	70
Francia	61
Países Bajos	50
Italia	43
España	31

FUENTE: world investment report, unctad, onu. 1994.

2.1 ACUERDOS FIRMADOS ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE).

A pesar de no existir un Tratado de Libre Comercio (TLC) como el que existe ahora entre México y la UE, desde 1975 México ya contaba con su primer acuerdo marco de cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), y para 1991 fue suscrito otro acuerdo marco de mayores alcances llamado

de tercera generación, mismo que sustituía al primero. Este nuevo acuerdo incluía una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre ambas partes como: la industria, minería, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad, ciencia y tecnología, pesca, piscicultura, energía, protección del medio ambiente, gestión de recursos naturales, servicios, turismo, transporte, telecomunicaciones, informática, promoción de inversiones, salud pública, lucha contra las drogas, y comercio entre otros.

La cooperación comercial no consideraba el otorgamiento de trato preferencial, solo se trataba de un compromiso para promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, además de los derechos antidumping.

Sin embargo no era suficiente para establecer una relación comercial mas estrecha en materia de comercio, debido al trato discriminatorio entre ambas partes, impedimento para llevar a cabo un intercambio dinámico. Es por este motivo que surgió la necesidad de negociar un acuerdo que permitiera profundizar estas relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE, así se realizaron diversas reuniones para tratar el asunto hasta llegar a la firma el 8 de diciembre de 1997, de 3 instrumentos jurídicos que permitirían el inicio de las negociaciones.⁵ Estos acuerdos fueron:

- 1) El acuerdo de asociación económica, concentración política y cooperación entre México y la Comunidad Europea.
- 2) El acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre México y la Comunidad Europea.
- 3) La declaración conjunta entre México y la Comunidad Europea.

El acuerdo de asociación también llamado acuerdo global, contenía tres vertientes: el diálogo político, la cooperación, y el comercio. El diálogo político tenía por objetivo el establecer lazos duraderos de solidaridad entre México y la UE favorecedores de la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas.

⁵ SECOFI. Banco de datos.

Este es el más importante porque establece los objetivos y el ámbito de aplicación para las negociaciones del TLCUE, y tiene como objetivo fundamental establecer una zona de libre comercio, acorde a las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Una vez establecida esta zona para la implantación del TLCUE, como el máximo acuerdo existente entre México y la UE.

3.- ESTRUCTURA Y AVANCES DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MEXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (UE).

Para llevar a cabo las negociaciones entre México y la UE fue necesario establecer un foro negociador para tomar las decisiones, y encargarse de aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos. En él participaron las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencia de representantes de los Estados Miembros de la UE. De esta manera, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del grupo negociador. De esta manera el primer grupo técnico llamado acceso a mercados, se encargó de todo lo relativo al comercio de bienes; el segundo grupo llamado servicios y movimientos de capital, se encargó de todo lo relacionado a Inversión Extranjera Directa; finalmente el tercer grupo llamado otros, se encargó de todo lo relacionado con propiedad intelectual, competencia, compras públicas, solución de controversias, excepciones generales y prácticas desleales. Los tres grupos negociadores tuvieron como foro de discusión las rondas de negociación, para negociar temas como la desgravación de productos industriales, agrícolas y pesqueros, normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, cooperación aduanera, prácticas desleales, salvaguardas, comercio de servicios, servicios financieros, compras gubernamentales, políticas de competencia, propiedad intelectual, y solución de controversias.

Cada una de las rondas se llevaron a cabo en diferentes lugares y fechas, de acuerdo a la siguiente agenda.

RONDAS DE NEGOCIACION ENTRE MEXICO Y LA UE
(cuadro 7)

Rondas	Países en donde se lleva a cabo	Fecha
Primera ronda	Ciudad de México	9 al 13 de nov. 1997
Segunda ronda	Bruselas, Bélgica	18 al 22 enero 1998
Tercera ronda	Bruselas, Bélgica	8 al 12 marzo 1998
Cuarta ronda	*	*
Quinta ronda	*	*
Sexta ronda	Ciudad de México	16 al 22 junio 1998
Séptima ronda	Bruselas, Bélgica	19 al 23 julio 1998
Octava ronda	Ciudad de México	7 al 15 octubre 1998

FUENTE: elaboración propia con datos de SECOFI.

*Se tiene conocimiento que se realizó una cuarta y quinta ronda, de las cuales no se dispone de fechas ni lugares exactos en las que se llevaron a cabo.

De esta manera, después de más de un año de negociaciones, el 24 de Noviembre de 1999 en Bruselas, los representantes de México y la UE anunciaron el término de estas negociaciones comerciales y de inversión entre México y la UE. Representantes tanto de SECOFI como diplomáticos de la UE aseguraron que sería un acuerdo novedoso, probablemente aun más que el TLC firmado con Estados Unidos y Canadá⁶.

3.1 BREVE CRONOLOGÍA DE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE).

26 abril 1991.- Las relaciones comerciales de México con la UE se rigen por el acuerdo Marco de Cooperación (de tercera generación)

2 mayo 1995.- Se profundizan las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y UE, se firma la declaración conjunta solemne, en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promotor del

⁶ Calderón Salazar Jorge A. "Investigación económica" enero-marzo. Pp. 36, UNAM, Facultad de Economía. México 1999

intercambio comercial, mediante la liberación bilateral progresiva de bienes y servicios.

Para el 8 de diciembre de 1997.- Firma con la UE de tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la declaración conjunta solemne como lo fueron, el acuerdo global, la concentración política y la cooperación entre la comunidad Europea y México.

23 de abril de 1998.- El Senado de la República aprueba el acuerdo interino, mismo que es aprobado por el parlamento europeo el 13 de mayo de 1998. De esta manera se establecen las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos además de propiedad intelectual.

14 de julio de 1998.- Se inicia formalmente la negociación comercial con el establecimiento del consejo conjunto del acuerdo interino.

30 de septiembre al 2 de octubre de 1998.- Se realiza una reunión preparatoria en México, para acordar el programa de trabajo y la estructura de la negociación.

En el mismo año se realizan nueve rondas de negociación y consultas para definir la posición de México en las negociaciones; los procesos de consulta se realizaron a través del consejo asesor para las negociaciones comerciales internacionales, se encontraba integrado por representantes de los sectores industrial, comercial, agropecuario, académico y laboral.

24 de noviembre de 1999.- En Bruselas, se anuncia el término de las negociaciones entre ambas partes.

20 de marzo del 2000.- El Senado de la República Mexicana aprueba el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE con 89 votos a favor y 11 en contra, mientras que de manera unánime el TLC es aprobado por el consejo de ministros de la UE.

1º de julio del 2000.- Queda establecida la entrada en vigor del TLCUE .

4.- ¿POR QUÉ FIMAR UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE)?

A pesar de las enormes asimetrías entre UE y México, para el gobierno mexicano, los motivos para firmar un acuerdo comercial de la magnitud de un TLC son:

- 1) la UE es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo
- 2) la UE cuenta con una población de más de 375 millones de habitantes⁷, que lo convierte en una potencial fuente de consumo y en un mercado seguro para los productos mexicanos en gran demanda.
- 3) La UE es el segundo socio comercial de México y la segunda fuente de inversión extranjera directa (IED).
- 4) Entre 1994 y septiembre de 1999, México recibe 67.4 miles de millones de dólares de inversión extranjera directa⁸.
- 5) En septiembre de 1999 las casi 4 mil empresas con capital europeo representan el 23% de las 17,521 sociedades con inversión extranjera directa en el país, (sin embargo su participación en el comercio total de México no ha sido la esperada ya que ha tendido a disminuir⁹.)
- 6) México es el único país que tiene seis TLCs con ocho países del continente americano, y cada día le es necesario extender su comercio al resto del mundo.
- 7) La UE concede trato preferencial a otros países de Europa, del Mediterráneo y excolonias, y México quiere formar parte de estos beneficios y tener un acceso no solo preferencial, sino también único al mercado Europeo. Este TLC con la UE es el acuerdo más amplio firmado por la UE fuera de su región.
- 8) La industria mexicana cuenta con potencial para mejorar su posición como proveedor de la UE, aunque en estos momentos ocupe un lugar nada significativo en sectores como textiles y prendas de vestir; donde ocupa el lugar número 58, superado por China en el 1er lugar y Turquía en 2do como sus proveedores.

⁷ SECOFI. Banco de datos. información publicada en 1999.

⁸ IBID

⁹ IBID

- 9) En lo que respecta a autopartes , México ocupa el 17vo lugar, como proveedor de dicho bien a la UE, superado por Estados Unidos el cual cuenta con el 1er lugar y Japón con el 2do lugar.
- 10) En cuanto al sector agropecuario México ocupa el lugar número 33 como proveedor de la UE, superado por Estados Unidos en el 1er lugar, y Brasil en 2do lugar.
- 11) Otro de los bienes con acceso poco significativo son los químicos, México ocupa el lugar 28 como proveedor de la UE, superado por Estados Unidos en el 1er lugar, y Suiza en el 2do.
- 12) Finalmente otro producto que no se provee de forma abundante, es el plástico, México ocupa como proveedor el lugar número 25, superado por Estados Unidos con el 1er lugar, y China con el 2do lugar¹⁰.
- 13) Es por eso que dada la poca representación de México como proveedor no sólo de los productos anteriores sino de muchos más, es necesario fortalecer las relaciones comerciales con la UE con el fin de llegar a ser uno de los principales proveedores y socios comerciales.
- 14) Esta firma del TLCUE permitirá diversificar las relaciones económicas, el destino de las exportaciones mexicanas y las fuentes de insumos para empresas nacionales.
- 15) Permitirá generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover transferencia de tecnología.
- 16) Fortalecerá la presencia de México en el exterior, para constituir el centro estratégico de negocios como la única economía en el mundo actual con acceso preferencial a la UE, Estados Unidos, Canadá y a seis países latinoamericanos.

¹⁰ IBID

4.1.- RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN.

Los resultados de la negociación se vieron reflejados en el contenido del proyecto del TLCUE dividido en once capítulos:

- I.- Acceso a mercados.
- II.- Reglas de origen.
- III.- Normas técnicas.
- IV.- Normas sanitarias y fitosanitarias
- V.- Salvaguardas.
- VI.- Inversión y pagos relacionados.
- VII.- Comercio de servicios.
- VIII.- Compras del sector público.
- IX.- Competencia.
- X.- Propiedad intelectual.
- XI.- Solución de controversias.

I.- Acceso a mercados: Mediante este apartado quedó establecido que se eliminarían gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, se reconocería la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores. También se acordó eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas, pero conservando el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal del medio ambiente o la moral pública.

Por otro lado quedó asentado que con el TLCUE se reconocería la diferencia en desarrollo existente entre los países, para dar un trato asimétrico a favor de México. En cuanto a la desgravación arancelaria europea, concluirá en el 2003 mientras que la mexicana lo hará hasta el 2007 y a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrían ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

También se acordó eliminar aranceles para productos industriales en que México es altamente competitivo como automóviles, pantalones de algodón, terciopelo sintético, mezclilla y televisores.

Con el TLCUE, México podrá mantener intacta su soberanía en relación con otros países, así como su derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida y salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

En materia de eliminación de aranceles para productos agrícolas, se optó por una desgravación paulatina de diez años para el caso de México, por medio de cuotas de importación y de una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.

A diferencia de México, el mercado de productos agrícolas de la UE estará abierto para el país, así el 95% de las exportaciones agrícolas mexicanas a la UE tendrán un acceso preferencial.

En cuanto a los productos sensibles, se acordó su exclusión temporal en la apertura, y serán revisados en el 2003 para su probable liberación; dentro de estos productos se encuentran: el maíz, frijol, arroz, cebada, carne de bovino, carne de ovino, carne de puerco, carne de ave, lácteos, harinas, chocolate, papa, manzana, durazno, almendras, azúcar, pastas y galletas y cigarros¹¹.

Otro de los sectores de gran importancia es el pesquero, por lo que se acordó eliminar aranceles de este sector en cuatro plazos, y dejar en lista de espera aquellos productos sensibles.

Para el año 2003 la UE eliminará aranceles al 98% de las exportaciones pesqueras, mientras México liberará el 68% de las compras realizadas en UE, y ambos países se otorgarán una cuota recíproca con arancel preferencial a productos como el atún enlatado.

II.- Reglas de origen: Las reglas de origen, determinan qué bienes recibirán trato arancelario preferencial, por lo que las ventajas otorgadas a todos los bienes deberán ser obtenidos en su territorio, elaborados con insumos originarios, o con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando estos últimos se transformen suficientemente.

Por otro lado se acordaron reglas de origen para exportar productos mexicanos y garantizar la permanencia de los beneficios del acuerdo.

¹¹ SECOFI. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, TLCUE. Texto oficial. México 1999.

Dentro de las reglas de origen que más destacan, se encuentran las negociadas para la industria textil, el sector transporte y autopartes, productos electrodomésticos, calzado y plásticos.

III.- Normas Técnicas: Dentro de las normas técnicas se acordó conservar derechos de adoptar y hacer cumplir las normas, siempre y cuando no se convirtieran en obstáculos innecesarios al comercio. También quedó establecida la participación de un comité especial para fomentar la cooperación en el intercambio de información sobre sistemas de normalización, y solución de problemas de acceso relacionados con normas técnicas.

Las normas técnicas servirán también para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente, garantizarán la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen, además de establecer los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

IV.- Normas sanitarias y fitosanitarias: Por medio de este tipo de normas, México se reserva el derecho de adoptar sus propias medidas para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal contra posibles riesgos generados por enfermedades, plagas, aditivos o contaminantes justificadas científicamente.

Por otra parte, cada año se establecerá un comité especializado para intercambiar información, identificar y facilitar las solución de problemas de acceso, promover la equivalencia de normas entre ambos, e impulsar el reconocimiento de zonas libres de enfermedades.

V.- Salvaguardas: El periodo de salvaguardas que se podrá aplicar, será de máximo tres años, para brindar alivio temporal a cualquier sector que pudiese enfrentar un daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en estas importaciones.

Cada que se aplique una salvaguarda, tendrá que ir acompañada de una compensación, si no se lograra un acuerdo sobre su monto, se podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para así compensar el daño comercial. Este tipo de disciplinas incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

VI.- Inversión y pagos relacionados: En materia de Inversión Extranjera Directa, México no aplicará una apertura adicional para la misma en ningún sector, ya que se reafirmarán los compromisos adicionales en inversión y se establecerá un compromiso de promoción recíproca.

En cuanto a los pagos relacionados con inversión directa, se consolidará la apertura actual de las legislaciones nacionales.

VII.- Comercio de servicios: La firma de un TLCUE garantizará a México el acceso al mercado de servicios de la UE con la garantía de evitar restricciones en el número de operaciones o de prestadores de servicios en ese territorio, y gozar de un trato nacional con las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos de la UE.

También se recibirá trato de nación más favorecida extendiendo los beneficios concedidos por la UE a otros países.

VIII.- Compras del sector público: Los exportadores mexicanos de productos y servicios a entidades y empresas del sector público de la UE recibirán mejores condiciones de acceso que los demás socios comerciales de la UE.

Dentro de las compras permitidas en este sector se encuentran la de dependencias y empresas públicas del gobierno federal de México, entidades de los gobiernos centrales y empresas paraestatales de los Estados Miembros y del órgano ejecutivo de la UE.

También se establecerá un comité de compras de gobierno para analizar los mercados públicos, promover mayores oportunidades y mejorar las condiciones de acceso.

IX.- Competencia: Para garantizar un ambiente adecuado para la actividad empresarial, el tratado promueve la competencia, combate prácticas monopólicas, además se establece un grupo de trabajo para promover la cooperación técnica y el intercambio de información, y para coordinar la realización de estudios en la materia, sobre políticas y leyes de competencia para evitar medidas restrictivas en comercio bilateral.

X.- Propiedad Intelectual: Se establecerán obligaciones, conforme a la legislación mexicana sobre la adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual.

XI.- Solución de controversias: Los procedimientos para solucionar conflictos surgidos con el TLCUE deberán ser transparentes y ágiles. Se establecerá un panel para la presentación de un informe preliminar en un plazo de 5 meses. El informe final se dará a conocer en un plazo adicional de treinta días¹² y el panel tendrá que tomar decisiones, de no darse a conocer provocaría la suspensión temporal de los beneficios acordados entre ambas partes.

5.- ¿ QUÉ SE ESPERA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA (TLCUE)?

Los efectos esperados de la firma del TLC con la Unión Europea son muchos y a primera instancia se espera sean positivos. Aunque aun no se conoce de manera estadística lo que sucederá, en esta ocasión se espera que sean más benéficos que los obtenidos hasta ahora con el TLC con América del Norte.

Con la firma del TLCUE el gobierno de México está apostando que existirá un impacto para el país, con grandes oportunidades de diversificar su comercio; entre los efectos más esperados están:

- El incremento de las exportaciones mexicanas.
- La amplitud de la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional
- Un aumento en la inversión productiva
- La generación de más y mejores empleos
- La conversión de México en un país atractivo para invertir en él.
- El establecimiento de empresas de todo el mundo en México, con el fin de aprovechar el acceso preferencial ya existente, no solo con la UE sino con Estados Unidos y con el resto de los países de América Latina, con los que se tienen TLCs firmados.
- El óptimo enfrentamiento de retos y oportunidades generadas por el nuevo milenio.

¹² SECOFI. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. México 1999.

- La conversión de México en uno de los destinos más atractivos para la captación de Inversión Extranjera Directa.
- El acceso seguro a un mercado de más de 375 millones de consumidores.
- Y sobre todo, se espera que el TLCUE sirva como instrumento para el desarrollo de México.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La inevitable evolución que ha sufrido el comercio exterior en México ha sido por una serie de factores que obligaron a la economía en conjunto a cambiar de dirección. Una de las principales preguntas que cotidianamente se hace la sociedad es ¿por qué y para qué se cambió de modelo económico?, ¿para qué sirve un Tratado de Libre Comercio?, ¿qué motivos tuvo la economía mexicana para cambiar drásticamente su política comercial?.

Después de haber realizado este trabajo de tesis, se puede concluir que dada la falta de funcionalidad del Modelo de Sustitución de Importaciones en la economía, México se encontraba bajo un nuevo mundo en cuanto a comercio internacional, los países empezaban a aliarse de manera más fuerte que en épocas pasadas, el comercio se empezaba a convertir en un intercambio multilateral, del que era indispensable formar parte; de lo contrario México quedaría fuera del mundo global que empezaba a reinar con gran fuerza en todo el mundo.

Dado que las naciones empezaban a compenetrarse y a compartir e intercambiar no sólo productos sino tecnología y servicios; era necesario e inevitable que México también se integrara a esta nueva forma de comercio. Sin embargo, abrir las fronteras al comercio como uno de los principales objetivos del modelo neoliberal no fue suficiente, así que para acentuar y hacer más profundas las relaciones comerciales entre países ha sido la firma de acuerdos comerciales. México ha tenido los siguientes objetivos específicos para firmar los acuerdos:

1. Diversificar el comercio
2. Promover la Inversión Extranjera Directa
3. Lograr y mantener una inflación baja o por lo menos moderada
4. Cumplir con uno de los objetivos del modelo neoliberal (EL LIBRE COMERCIO)
5. Acabar de manera gradual o inmediata con cualquier obstáculo al libre comercio.

Lo cierto es que después de realizar este trabajo de tesis sería difícil afirmar que dichos objetivos se han cumplido en su totalidad ya que el comercio no se ha

diversificado. En México aun no existe una diversidad considerable de productos provenientes de otros países si se toma en cuenta que ya tiene firmados ocho Tratados de Libre Comercio con América, Europa y Asia; estos no han sido suficientes para que el mercado mexicano esté plagado de productos extranjeros y a su vez los productos mexicanos deberían ocupar un lugar importante en los países con los cuales se tienen acuerdos firmados.

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, ésta ha crecido considerablemente si se toma en cuenta que México se ha convertido en un país atractivo para invertir, pues ofrece: mano de obra barata, bajos costos y es un trampolín para ingresar comercialmente al resto de América Latina (dada su vecindad geográfica con América del Norte, Centro y Sudamérica.)

Si por otra parte se habla de inflación, ésta ha sido notablemente alta ya que para 1994, (año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte) la inflación era del 59% y hasta 1999 ésta fue del 12.35%; muy elevada si se toma en cuenta que la meta del gobierno mexicano era lograr una inflación de un dígito.

Como se sabe uno de los objetivos del Modelo Neoliberal es el libre comercio, dicho objetivo se ha cumplido en gran parte pero no en su totalidad, México se ha convertido en uno de los mercados más abiertos al comercio exterior, pero no ha obtenido la reciprocidad prometida ya que las barreras arancelarias y no arancelarias siguen siendo un gran obstáculo para colocar los productos mexicanos sobre todo en Estados Unidos. Este país utiliza de manera abusiva las barreras no arancelarias para impedir el paso a los productos mexicanos como ha sido el caso del atún, la naranja, el pollo, el aguacate, entre otros, productos que no ingresan fácilmente a su mercado, como si el TLCAN no existiese pues pretexto que no cuentan con los requisitos de higiene suficientes para entrar a su mercado.

La principal conclusión de esta investigación es que a pesar de los cambios económicos, políticos y sociales que ha enfrentado el país en los últimos 20 años, México sólo ha sabido sobrevivir a los problemas e involucrarse, aunque de manera muy paulatina al nuevo proceso de globalización que está rigiendo al mundo.

BIBLIOGRAFIA

Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Cap. I. Edit. Mc Graw-Hill, México 1986

Arghiri Emmanuel, El intercambio Desigual, edit. ERA, México 1970

Aspe Armella Pedro. El camino de la transformación económica. Edit. Fondo de cultura económica, México 1993.

Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1994. BANXICO. México 1994.

Blanco Mendoza Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. 1ra parte. Edit. Fondo de cultura económica, México 1994.

Boltvinik Julio. Orígenes de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar. Edit. Fondo de cultura económica México 1983

Caballero U. Emilio. El tratado de Libre Comercio. Edit. Diana, México 1991.

Calderón Salazar Jorge A. Investigación económica enero-marzo. UNAM, Facultad de Economía, México 1999.

Carlos Max. El Capital. Tomo III, Sección cuarta, cap. XVI, Capital Comercial. Edit. Fondo de Cultura Económica, Bogotá 1976.

Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980.

Federico Engels. "Protección y libre cambio"

Gabinete de comercio exterior. El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). SECOFI, México 1986.

Guillén Romo H. El consenso de Washington en México en Investigación económica, núm. 207, enero-marzo de 1994

Guillén Romo Hector. Orígenes de la crisis en México 1940-1982. Edit. ERA

Greag Rosenberg. Revista. Perspectiva Mundial. Federico Engels: el libre comercio, el proteccionismo y la clase obrera. Enero de 1994.

Herminio Blanco Mendoza, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, Edit. Fondo de cultura económica, 1994.

Huerta González Arturo. Riesgos del modelo neoliberal Mexicano. Edit. Diana, México 1992.

Labra Armando. Datos tomados en base a la Conferencia: el Tratado de Libre Comercio, iniciativa a las Américas e integración latinoamericana Noviembre de 1991.

Levine Elaine. El tratado de Libre Comercio México-E.U.A en la problemática económica y social estadounidense, en integración comercial de México-E.U.A y Canadá, varios números, Edit. siglo XXI, México 1990.

OMC. La organización mundial del comercio Pp. 2, Ginebra, 1995
Peinado Martínez Javier. Economía Mundial Edit. Mc Graw-Hill

Poder ejecutivo federal, Plan nacional de desarrollo 1983-1988, S.P.P., México 1983

Porter Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara

Ros Jaime. Problemas estructurales de la industrialización en México, Investigación económica, núm. 64, abril-junio, 1983

Rubio Luis. ¿Cómo va a afectar a México el TLC?. Cap. I, Edit. Fondo de cultura económica. México 1992.

Ruy Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. Cap. I. El secreto del intercambio desigual. Edit.

Sánchez de la Vera Roberto. Las posturas y las acciones CANACINTRA, México 1991.

Sánchez Guevara Sergio. Algunas consideraciones sobre TLC Edit. UAM, México 1996.

SECOFI. Banco de datos, México, 1999

SECOFI Cronología de las negociaciones del TLC. Documento publicado el 12 de Julio de 1992.

SECOFI El tratado de Libre comercio y las relaciones comerciales de México con Norteamérica, 7 de marzo de 1991.

SECOFI. Inversión de Estados Unidos en México. SECOFI, subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, dirección general de inversión extranjera. México 1999.

SECOFI. Tratado de Libre comercio con la Unión Europea, TLCUE. Texto Oficial. México 1999.

SECOFI. Tratado de Libre comercio TLC, Texto oficial, SECOFI 1994

Serra Puche Jaime "Presentación del C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial". Fondo permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos Y Canadá, México, Marzo de 1991.

S.H.C.P. Deuda Externa Pública Mexicana. Edit. Fondo de cultura económica, México, 1998.

Solis Leopoldo, "Política industrial", tomo II. Cap. La economía Mexicana, Edit. Fondo de cultura económica, México 1986

Ten Kate Adriaan. "La apertura comercial de México, experiencias y lecciones". En Eduardo Gittli, Estudios sobre el sector externo, México, UNAM, 1990.

The Opportunities and Challenges of a North American Free Trade: a Canadian Perspective, Investment Canadá Ontario, Working Paper núm. 7, abril de 1991,

Torres Gaytan Ricardo. "Teoría del comercio internacional" Edit. siglo XXI, México 1972.

Williamson John en su obra, El cambio en las políticas económicas de América Latina, Edit. Gernica, México, 1991