



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

MEXICO ANTE LA GLOBALIZACION A FINALES DE LA DECADA DE LOS NOVENTAS.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTA ISRAEL FUENTES SERVIN

DIRECTOR DE TESIS: LIC. JORGE ROLANDO ALMANZA CABRERA



CIUDAD UNIVERSITARIA

2002

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

**A Dios
Por permitirme estar aquí y ahora.**

**A mis padres, Agripina Servín y Francisco Fuentes,
por su gran apoyo, su inmenso e incondicional amor,
por tolerar mi implacable carácter, por ser mis primeros
maestros y por su gran confianza.**

**A mi abuela, Francisca Cervantes (qepd), nunca olvidare
el cariño, y el amor que me diste en vida y que
me enseñaste a dar a mis semejantes... se que en algún
lugar me estas observando, esta tesis es para ti.**

**A mis hermanos, Carlos, Omar y Lisseth Yvonn.
por estar conmigo durante esta etapa de mi vida.**

**A mis grandes amigos, Jonathan Patraca, Jorge Ortiz,
Luis Bautista, Jorge Santiago, Patricia Valenzuela,
Pedro Martínez, Karina Sierra, Susana Lucio, por su
invaluable apoyo en instantes de gran alegría y en
ocasiones tan difíciles a lo largo de este camino.
Ha sido un honor compartir con ustedes, mil gracias.**

**Muy especialmente a Lorena Oribio G., con un recuerdo
de admiración y respeto, por lo que tu y yo sabemos
mil gracias, porque en tanto tiempo, tanto espacio y tanta
gente los dos coincidimos, te extraño... hasta siempre.**

AGRADECIMIENTOS

Agradezco infinitamente a La Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la Facultad de economía, por haberme abierto sus puertas y darme la oportunidad de concluir esta etapa de mi vida, jamás defraudaré sus ideales y dignificaré sus colores por doquier vaya.

Le estoy profundamente agradecido al Profesor Lic. Jorge Rolando Almanza Cabrera por su acertada, paciente y excelente asesoría, así como por el interés crítico depositado en este trabajo. Asimismo, ofrezco mi más sincero agradecimiento a los profesores que fungen como sinodales de esta investigación: Lic. Ricardo Buzo de la Peña, Lic. Rocio Cruz Sánchez, Lic. Juan Manuel Mancilla López y Lic. Irma Portos Pérez; así como a los profesores Fernando del Cueto Charles y Tomás Palacios Vargas, por apoyarme desinteresadamente en el desarrollo de este trabajo.

Agradezco a los amigos que a lo largo de mi vida y de la carrera han dejado algo positivo en mí, Victor Manuel Covarrubias, Saúl Castillo, Esteban González, Ivette Gómez, Adrian Rosas, Omar Jiménez, Nancy Mena, María E. Córdoba, Iris Conde, Juan Luis Hernández, Ulises Carranza, Andrea Ballesteros, Joel Pazol, Marissa Morales, Obdulia Jiménez, Karina Camacho, Carla Cárdenas, Ana Luisa Apartado, Rubén Rangel, Eduardo González, Georgina Vázquez, Sandra Ake, y muy en especial a Arlett Guzmán Ortiz.

A los señores Alberto Justiniani y Jesús Ruiz Montaña de Radio Universidad, por confiar en mí.

A mi Abuelo Sr. Francisco Fuentes Reyes, por su apoyo.

Agradecimiento especial a Rocio Zofia Arredondo Estrada.

A todos aquellos que de alguna manera han contribuido a mi formación como profesionista y como ser humano.

Gracias.

**MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE
LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS.**

INDICE

Introducción 1

CAPITULO 1

**ANTECEDENTES HISTORICOS Y TEORICOS DEL COMERCIO
INTERNACIONAL Y LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES**

1.1. Conceptualización del Comercio Internacional.....8

1.2. Las corrientes del pensamiento económico y el comercio internacional.9

1.2.1 El mercantilismo.....9

1.2.2. Los clásicos.....10

1.2.3. Los neoclásicos.....13

1.2.4. La Escuela heterodoxa.....16

1.3. Evolución del comercio internacional19

CAPITULO 2

EL PROCESO DE GLOBALIZACION E INTEGRACION ECONOMICA

2.1. Concepto e importancia24

2.2. Antecedentes de la globalización25

2.2.1 Características de la Globalización.....26

2.3.	La Organización Económica Internacional y las transformaciones actuales.....	27
2.3.1.	Evolución de la Organización Económica Internacional.....	28
2.3.2	Los nuevos actores transnacionales.....	29
2.4.	Concepto de Integración Económica.....	30
2.4.1.	Formas y Fases de los Procesos de Integración Económica.....	31
2.4.2.	Integración Económica: Una Disyuntiva.....	33

CAPITULO 3 LOS BLOQUES ECONOMICOS.

3.1.	Impulso a la Integración Económica. (Retrospectiva)	36
3.1.1.	Los procesos de integración como un camino para la liberación del comercio.....	38
3.2	Origen y creación de bloques económicos.	41
3.2.1.	Procesos de Integración Económica en los noventas.....	43
3.2.2.	Espacio Económico Europeo (EEE).....	44
3.2.3.	Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	45
3.2.4.	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	48
3.2.5.	Integración Centroamericana.....	48
3.2.6.	Comunidad Económica Africana.....	49

CAPITULO 4
MEXICO ANTE LOS PROCESOS DE APERTURA E
INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

4.1.	México ante el proceso de globalización: Antecedentes	50
4.1.1.	De la Sustitución de Importaciones a la Apertura Comercial.....	50
4.2.	México y el proceso de Integración Económica: Principales Tratados.....	55
4.3.	Elementos a considerar previos a la firma TLCAN.....	57
4.3.1.	Neoproteccionismo norteamericano: Limitante a la transparencia del libre comercio ante el inminente TLC, y el proceso de liberalización en México.....	60
4.3.2.	Ingreso de México al G.A.T.T.	62
4.3.3.	El continuo proteccionismo norteamericano y la continua subordinación de México ante las presiones externas de Estados Unidos.....	62
4.3.4.	El Tratado de Libre Comercio y sus principales posibles connotaciones.....	63
4.4.	Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)	67
4.4.1.	Generalidades.....	67
4.4.2.	Génesis: Negociaciones previas.....	68
4.4.2.	Gestiones paralelas en México.....	68
4.4.4.	Evolución del proceso de negociación.....	69
4.4.5.	Contenido del Tratado.....	69
4.4.6.	Acuerdos paralelos al Tratado de Libre Comercio.....	82

4.4.6.1.	Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente.....	82
4.4.6.2.	Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral.	84
4.5.	El Grupo de los Tres (G-3: Colombia-México-Venezuela).	86
4.6.	Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.....	90
4.7.	Tratado de Libre Comercio con Bolivia.	98
4.8.	Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.	102
4.9.	Vinculación con Israel.	105
4.10.	Breve Perspectiva de México hacia la Cuenca del Pacífico a principios de la década de los noventas.	107
4.10.1.	México y la Cuenca Oriental del Pacífico a principios de los noventas.....	108
4.11.	Importancia Comercial de América Latina dentro del contexto económico de México.	110
4.11.1.	Retrospectiva de la propuesta de México en la ALADI.....	110
4.11.2.	Acercamiento al Mercado Común Centroamericano.....	112
4.12.	Otros Acuerdos Comerciales firmados, y Tratados en vías de negociación.	113
4.12.1	Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).....	113
4.12.2.	Los Acuerdos de Complementación Económica (ACE).....	115
4.12.3.	El Acuerdo México-Chile.....	115
4.12.4.	Tratados de Libre Comercio en vías de negociación.....	117
4.13.	Perspectivas generales de los Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.	118

CAPITULO 5
EFFECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y DEL COMERCIO
INTERNACIONAL EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

5.1.	Dinámica Comercial en México: Retrospectiva	127	
5.1.1	La Balanza de Pagos y la Balanza Comercial: Tendencias.....	134	
5.1.2.	El Cambio estructural en el sector exportador.....	137	
5.2.	La Política de Comercio Exterior en los noventas.	141	
5.3.	Volumen y Flujos del Comercio Exterior.	146	
5.4.	Relaciones: Flujos Comerciales- Tipo de mercancías.	147	
5.5.	Análisis de las variables.	152	
5.6.	Impacto de la Apertura Comercial en los Sectores Económicos.	153	
5.7.	Breve Evaluación de los alcances de la Apertura Comercial.	160	
 REFLEXIONES Y CONCLUSIONES			
-	Reflexiones Particulares.....	163	
-	Conclusiones Generales.....	165	
 ANEXO ESTADISTICO			170
 ANEXO DOCUMENTAL			199
 BIBLIOGRAFÍA.....			208
 HEMEROGRAFIA			212
 CIBEROGRAFIA.....			213

INTRODUCCION

La tendencia económica mundial actual es muy diferente a la de hace algunas décadas, no sólo por los cambios colosales y de tendencia irreversible ocurridos en el órbe económico mundial, sino por la nueva tendencia que cada vez supone nuevas evoluciones en detrimento de constantes operativas en este escenario. Con respecto al tema de las relaciones comerciales internacionales, encontramos que con anterioridad la mayoría de los países protegían sus mercados internos a ultranza imponiendo a las mercancías que ingresaban a su territorio, provenientes del exterior, tarifas e impuestos para limitar su entrada y una potencial competencia a su industria, encareciendo dichos productos; sin embargo de esta forma, la mayoría de sus mercados se aislaban en cierta forma del exterior.

Esta tendencia, con el paso de los años se ha revertido y ahora un proceso de "Globalización Económica Mundial" se ha insertado en el ámbito no sólo económico, sino también político, sobre todo en las últimas décadas en donde economías que habían permanecido semicerradas durante siglos, también se han visto empujadas, en los últimos años, a formar parte de este denominado "Nuevo Orden Mundial".

Debido a los cambios tan importantes experimentados en los últimos tiempos, es evidente que no hay cabida hoy en día, para el desarrollo de una economía cerrada, pero un proceso de apertura debe ejecutarse de manera coherente, integral e inteligente, y no realizarse sin un sustento justificable. De ahí la importancia de analizar este proceso y tratar de evaluar la ruta que ha trazado en la actualidad.

Ciertamente este proceso de cambio en la estructura económica internacional ha resultado muy brusco para el desarrollo y la adaptación de muchos países a este nuevo sistema global, que entre sus múltiples connotaciones, ha generado mayores desigualdades entre regiones, países y empresas, por los cambios estructurales y administrativos operados que han dado cause a la desarticulación del proceso productivo mundial. México es uno de esos países que está pagando muy caro el integrarse a la tendencia mundial.

El interés personal por el tema nace de la inquietud por conocer detalladamente el proceso mediante el cual México se insertó en la dinámica de liberalización y apertura comercial, así como evaluar seriamente los efectos del mismo en la economía mexicana y sus consiguientes repercusiones económicas, políticas, culturales y sociales. El caso de la economía mexicana ante la globalización económica es singular e interesante, pues el proceso emprendido con varios socios comerciales de muy distintas características, uno de otros, da tema para el análisis, la reflexión y la evaluación de dichos procesos de integración económica, que por las razones mencionadas es importante investigar, dado que México al adoptar una estrategia de desarrollo basada en la apertura y la liberalización comercial, ha emprendido un sendero hasta llegar al punto de debilitar la fuerza del propio Estado, convirtiéndose en un portavoz de los grandes grupos empresariales privados.

La incorporación al TLCAN ha dado lugar a una nueva dinámica y modalidad a la inserción de México en la economía mundial y en las relaciones internacionales. En este sentido y por ser dicho tratado el referente primario de México en cuanto a comercio internacional, se ha manifestado una intensa y absorbente relación comercial de nuestro país en el interior del bloque comercial de América del Norte, que si bien es cierto ya se vislumbraba desde antes del Tratado, a partir de la cristalización del mismo, se ha intensificado aún más, dificultando de esta manera la realización de las intenciones implícitas en los argumentos oficiales de diversificar los flujos de comercio e inversión a nivel internacional, haciendo vulnerable a nuestro país en este sentido.

La vulnerabilidad de México ha sido tradicionalmente identificada con la concentración de su comercio con Estados Unidos, porque se encuentra expuesto a los actos de E.U.A., dado que México depende mucho más de su comercio con este país, de lo que esta nación depende de su comercio con México, debido a que ellos sí poseen una interesante diversificación comercial a nivel mundial tanto en diversidad de productos comerciados, como en variedad de mercados receptores de bienes y servicios.

Considerando esta dependencia comercial unilateral por parte de México con respecto a Estados Unidos, aunado al poderío político de este país, se infiere una desigualdad palpable, que se ilustra aún más al enunciar los atropellos cometidos por E.U.A. en el trato comercial con México, (referidos en la última parte del capítulo 4)

Circunstancias tan desventajosas hacen suponer que dentro del ámbito global y de apertura, México se insertó a estos procesos por intereses ajenos a los del grueso de la población obedeciendo más bien a presiones externas

También resulta evidente que los intentos de México por lograr una diversificación del comercio exterior, no han registrado los resultados esperados.

Por estas razones, esta tesis pretende contribuir a comprender la manera en que se realizaron los procesos de apertura comercial y de globalización económica; analizando si sus efectos han sido positivos o de retroceso económico, tomando en cuenta las circunstancias económicas, estructurales, políticas y sociales en las que se encuentra la economía mexicana al iniciar dichos procesos.

Es importante mencionar, por su parte, que México al adoptar la estrategia de apertura comercial, (por la cual apostó desde su ingreso al GATT en 1986) y dentro de la cual ha dado el carácter de suprema importancia al sector externo y evidentemente al comercio exterior, como detonador para el crecimiento económico, ha intentado realizar una diversificación comercial a nivel internacional, aunque con resultados muy cuestionables, estableciendo sociedad comercial con países como Colombia y Venezuela por medio del G-3, Bolivia, Chile, Costa Rica, Israel, así como con el bloque comercial más importante a través del TLCUE.

Sustentado lo anterior, la hipótesis de la investigación consistió en que las circunstancias en que se encuentra la economía mexicana al momento de iniciar el proceso de apertura comercial es en condiciones desventajosas en cuanto a infraestructura productiva, ya que las cadenas productivas internas se encuentran desfasadas y por ende en el nivel de competitividad es muy bajo, un tanto empujado por las crisis recurrentes de la economía mexicana que en los últimos años previos a este proceso fue evidentemente petrolizada, por tanto los efectos de estos procesos han sido negativos para la economía mexicana.

Este proceso sólo podrá enfrentarse exitosamente fortaleciendo no sólo el sector exportador, sino el grueso de su infraestructura productiva, incluyendo las actividades primarias que presentan un enorme rezago productivo y la promoción del desarrollo tecnológico en este y otros sectores, como el secundario.

La metodología que se ha empleado en esta tesis es multidisciplinaria dada la complejidad y alcance de los temas tratados y analizados se incluyen elementos que fueron extraídos de fuentes elaboradas por economistas, historiadores, juristas y sociólogos, con el fin de realizar un trabajo más completo y exacto, considerando que el orbe económico trastoca necesariamente otros ámbitos académicos.

En el transcurso de la investigación se desarrollan diferentes técnicas de investigación, con un importante sustento, tanto de tipo documental como de tipo estadístico a fin de demostrar las argumentaciones teóricas y de someter a prueba la hipótesis mediante la frialdad de las cifras y datos contenidos específicamente en los capítulos 4 y 5, así como en el anexo estadístico.

Se demuestra que la apertura comercial en México ha repercutido de diversas formas en los sectores económicos de nuestro país, pero con un balance evidentemente negativo, y que ha polarizado las fases de desarrollo de estos mismos sectores. Por un lado se ha incrementado la fuerza del sector exportador representado por las empresas transnacionales, las maquiladoras y las grandes empresas mexicanas, mientras que por el otro lado, gran parte del sector productivo del país ha quedado rezagado y no sólo no ha podido integrarse exitosamente a la dinámica actual de liberalización comercial, sino que el rezago se sigue agudizando dramáticamente, como es el caso del sector primario.

La investigación que se desarrolló no es exhaustiva en todos los rubros que implican las repercusiones de los procesos mencionados en la economía nacional, pero se compiló la mayor cantidad de información posible para poder presentar un análisis profundo y completo.

Se trató de que la información estadística fuera homogénea y obtenida de la misma fuente para que se lograra un análisis serio y veraz. En la gran mayoría de los cuadros estadísticos, los datos llegan hasta

el año 2000, salvo en escasas excepciones en que no fue posible actualizar más los datos, siempre debido a la indisponibilidad de las cifras. Aunque en algunas series estadísticas es posible conseguir datos para el 2001, e incluso cifras preliminares para el 2002, no se incluyeron por ser datos ajenos al período de análisis de esta tesis, que como su título indica abarca la década de los noventas, y se incluyen datos de la década de los ochentas como referentes históricos comparativos, los cuales han sido necesarios para el desarrollo de este trabajo.

La tesis se compone de cinco capítulos, un anexo estadístico y un anexo documental. El primer capítulo hace referencia a los aspectos históricos y teóricos de las relaciones económicas internacionales, sus apartados se refieren principalmente al comercio internacional y las corrientes teóricas relativas al pensamiento económico y el comercio internacional, haciendo referencia a la escuela mercantilista: la escuela clásica y sus principales autores y aportaciones: Smith, Ricardo y J. S. Mill; la escuela neoclásica, cuya influencia de sus aportaciones llega hasta nuestros días, y la escuela heterodoxa representada por autores como Singer y Prebisch.

Este capítulo concluye con un apartado referente a la evolución histórica del comercio internacional. Como se puede apreciar este primer capítulo aporta el sustento teórico al trabajo con respecto a las diferentes perspectivas e innovaciones teóricas que se han podido analizar a través de la historia del comercio internacional, para de ahí partir a los siguientes niveles de la investigación. Es de suma importancia reconocer que toda investigación del área económica debe contar con un firme soporte teórico, pues la teoría económica es la columna vertebral de los economistas.

El capítulo segundo se refiere a los aspectos teóricos que implican los procesos de globalización e integración económica. Con respecto al tema globalización se vierten sus principales acepciones conceptuales, antecedentes de este proceso y su propagación que ha trascendido de manera irreversible, posteriormente en otro apartado del mismo capítulo se hace referencia a las características de la globalización y sus efectos con la finalidad de ver las dinámicas principales de la globalización, las cuales no se limitan a los términos económicos, ya que el impulso más importante de este fenómeno mundial no es primordial o exclusivamente el mercado, sino la conjunción de diversos factores, como la innovación de la tecnología, las telecomunicación, las redes de comunicación electrónica o satelital, etc., de ahí la discrepancia de varios autores en cuanto a la definición del concepto de globalización, para lo cual se consultaron autores como Tamames, Giddens, González, Braudel, Rosas, entre otros.

También dentro de este capítulo se revisa a grandes rasgos, la evolución histórica de la Organización Económica Internacional, con la intención de observar y comprender sus transformaciones que han dado lugar a su configuración actual, que amenaza con seguir mutando en aras de una dinámica cada día más revolucionada por las nuevas tecnologías y el creciente poder de los actores transnacionales y grandes corporativos internacionales.

En el tercer capítulo se analizan los procesos de integración económica y la manera en como se han conformado los bloques económicos más importantes, en donde se hace un breve recuento histórico de las políticas instrumentadas en distintas regiones del mundo enfocadas a impulsar la integración económica y como, a su vez, estos procesos de integración constituyen una ruta para la liberación del comercio.

En la segunda parte de este capítulo se estudia el origen y creación de los bloques económicos edificados en la década de los noventa; de la misma manera se realiza un análisis de el desarrollo y características de referidos bloques como son el Espacio Económico Europeo (EEE), MERCOSUR, TLCAN y otros procesos como el Centroamericano y la Comunidad Económica Africana.

La importancia de este capítulo es fundamental, pues permite hacer un análisis comparativo entre las teorías y elementos conceptuales en materia de integración económica vertidos en el segundo capítulo, y el desarrollo real de estos procesos en la praxis.

El cuarto capítulo nos adentra en la realidad de nuestro país respecto a la dinámica de globalización e integración económica; considerando que analizar la situación de nuestro país frente a los procesos de globalización e integración económica es parte medular de la tesis, se justifica la extensión del capítulo, que comienza con una retrospectiva de la política económica de México previa a la Apertura Comercial, desde el periodo de Sustitución de Importaciones, mencionando generalidades económicas, políticas y sociales de esa etapa hasta el periodo de Apertura, incluyendo el ingreso de México al GATT.

Es necesario hacer una acotación antes de continuar con el recuento del contenido de este capítulo. En el apartado 4.3 denominado "Elementos a considerar previos a la firma del TLCAN" y los subíndices 4.3.1, 4.3.2 y 4.3.3, se analizan las circunstancias de presión externa que esencialmente ejerce E.U.A. sobre México para orillararlo a realizar y acelerar los procesos de apertura al exterior; así como las agresivas políticas exteriores norteamericanas para con México. En este sentido México, debido a la crisis económica de 1982 y su necesidad de obtener recursos para afrontarla, se vio obligado a firmar una Carta de Intención con el Fondo Monetario internacional que compromete a nuestro país a hacer más drástico y agresivo el proceso de apertura, en detrimento de los mecanismos que protegen a los mercados internos de la competencia exterior.

Posteriormente, en 1985, ya con una clara tendencia liberal y aperturista a ultranza, el gobierno de México decidió, aceptar la firma con E.U.A. de un "Memorandum de Entendimiento Comercial sobre Derechos e Impuestos Compensatorios" cuya característica esencial consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones, para evitar represalias norteamericanas de todo tipo. El beneficio de la firma citada, consistía en el sólo hecho de ser escuchado y atendido por las autoridades pertinentes en caso de alguna polémica comercial con E.U.A.

El análisis de dichos documentos firmados por México, es de gran importancia para comprender algunas decisiones tomadas por el gobierno de nuestro país en esas fechas, que de otra manera parecen totalmente inaceptables, y no porque aún después de conocer los argumentos aquí referidos, las decisiones se conviertan en justificables. Dicho análisis aparece en los subíndices mencionados, pero es pertinente mostrar los documentos completos y textuales, tal como aparecieron en su publicación original en la revista "El Mercado de Valores", editada por Nacional Financiera en los años respectivos de su realización. El texto íntegro de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional de 1982 y el "Memorandum de Entendimiento Comercial sobre Derechos e Impuestos Compensatorios entre E.U.A. y México" de 1985, se han extraído de mencionada fuente, para incluirlo en esta tesis, dentro del anexo documental de la misma.

Posteriormente se realiza una sinopsis del contenido e implicaciones de los principales Tratados de Libre Comercio firmados por nuestro país, en la última década del siglo XX y por orden cronológico (TLCAN, G-3, Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, Tratado de Libre Comercio con Bolivia, TLCUE, Tratado de Libre Comercio con Israel).

Se analizan después de los Tratados firmados, los acercamientos en materia comercial que México ha tenido con los países integrantes de la Cuenca del Pacífico, con las naciones de América Latina, así como las posibilidades de Tratados de Libre Comercio que están en vías de negociación.

Como colofón del capítulo se realiza una evaluación de los Acuerdos y Tratados referidos, con ayuda de cuadros estadísticos, datos y cifras para sustentar dicho análisis de evaluación, cuya intención, es además, contrastar y resaltar el desempeño real de las relaciones económicas al interior del TLCAN, donde se registran muchas anomalías y atropellos comerciales sufridos por nuestro país (citados en la parte final del capítulo), los cuales en la mayoría de los casos han quedado impunes y sin sanción para Estados Unidos, a pesar de que el texto del Tratado argumenta paridad y equidad comercial y política entre los signatarios, lo cual es absolutamente falso, de ahí la idea de citar a grandes rasgos el texto de los Tratados y Acuerdos Comerciales.

También se pretende resaltar el corto alcance de los Tratados y Acuerdos comerciales (después del TLCAN) firmados por México, que al proyectarse, redactarse y difundirse prometían mucho más de los resultados hasta ahora vistos, corroborando que la misión de descentralizar los excesivos flujos de comercio exterior México - E.U.A. han fracasado a pesar de los múltiples Acuerdos, Tratados y Convenios comerciales realizados hasta el 2000.

En el capítulo cinco y último de la tesis se analizan en resumen los aspectos fundamentales del modelo exportador que México adoptó como estrategia, incluyendo un análisis de la política de comercio exterior de nuestro país en los noventa.

También se presenta una síntesis de la dinámica del comercio exterior mexicano en cuanto al volumen de nuestras exportaciones y el destino de las mismas, que tipo de mercancías o servicios se exportan y los ingresos por estos conceptos, en donde se resalta el peso de las maquiladoras, que ha sido un factor fundamental en este rubro.

Para fundamentar el análisis de este capítulo, se ha recurrido a muchos cuadros estadísticos, graficas, registros de la balanza de pagos, la balanza comercial, cifras y datos, que respaldan las argumentaciones vertidas a lo largo de este capítulo, en donde se resaltan los resultados tan cuestionables de la dinámica exportadora de México.

Posteriormente, viene la parte más importante del análisis contenida en el apartado "Impacto de la Apertura Comercial en los Sectores Económicos", dentro del cual, se analizan los efectos de la apertura en el sector agropecuario, en el sector industrial y en el sector externo, donde se pueden apreciar los contrastes de los discursos políticos populistas a favor de un modelo exportador y maquilador respecto a la realidad económica de nuestro país a partir de esta estrategia.

Finalmente se realiza una breve, pero concisa evaluación de los alcances de la Apertura Comercial, en donde se analizan los puntos referentes a la Inversión Extranjera Directa (IED), el empleo y los salarios, bajo el contorno del modelo aperturista.

MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS

CAPITULO 1: ANTECEDENTES HISTORICOS Y TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS RELACIONES ECONOMICAS.

1.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Entrando en el contorno del comercio internacional, es importante, antes de insertarnos en sus implicaciones y desarrollo, realizar una aproximación a su definición y concepto. Partimos de la idea de que en la actualidad, un modelo de economía cerrada no opera eficientemente a un nivel óptimo ¿Por qué?, muy sencillo, esta comprobado que actualmente no existe un sistema económico autosuficiente, es por eso que mediante el comercio los países se especializan en la producción de x bienes y servicios. Así la especialización surge como una parte del comercio, porque dicha especialización no puede darse sin el comercio.

El comercio internacional constituye un indicador cualitativo, cuantitativo y direccional del desarrollo de un sistema económico determinado, es decir el comercio internacional determina en cierta medida lo que la economía produce, como lo produce, y el flujo de tal producción

A grandes rasgos las líneas anteriores nos dan un perfil aproximado de lo que representa en la actualidad el comercio internacional. El caso del ingreso de México al ámbito del comercio internacional mediante tratados de libre comercio para con otros países es muy interesante y esta rodeado de circunstancias muy singulares, que en si mismo son motivo de un análisis por separado. Lo cierto es que México vio en el comercio Exterior una oportunidad de crecimiento económico muy atractiva sobre todo en la década de los 80's, pero para seguir profundizando en el asunto es necesario preguntarse ¿ que es el comercio internacional y como se puede definir ?

No es tan sencilla la propuesta, muchos autores han tratado de darle cuerpo a una concepción completa, convincente y concreta por ejemplo Miltiades Chacholiades define al comercio internacional como "el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países."¹

Otro autor que aborda este concepto es Ricardo Torres Gaytan, anunciando que "el comercio es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades "²

Las anteriores han sido solo algunas de las definiciones que se han realizado en torno a este tema, se puede observar que ambas definiciones aportan elementos importantes a considerar en los cuales me apoyo para dar una definición propia. El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, comunidades o bloques económicos encaminado a satisfacer necesidades y demandas específicas

¹ Chacholiades Miltiades Economía Internacional Ed Mc Graw Hill P 80

² Torres Gaytan Ricardo. Teoría del Comercio Internacional Ed Siglo XXI P 11

1.2 LAS CORRIENTES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.2.1 EL MERCANTILISMO

La teoría moderna del comercio internacional tiene sus raíces en el pensamiento económico dominante en los siglos XVI, XVII y primera mitad del XVIII: El mercantilismo.

Si bien la teoría económica de los mercantilistas no constituye un cuerpo doctrinario del todo coherente, en el ámbito del comercio exterior hubo unanimidad en la aceptación de una teoría y de una política, que se encuentran relacionadas.

- 1) Teoría de la superávit de la balanza comercial el valor de las exportaciones del país debe superar al de las importaciones. 2.- política proteccionista defensa de la producción nacional con medidas que limiten las importaciones.

Los mercantilistas apenas se interesaron por estudiar las causas del comercio internacional, sin embargo sus aportaciones en esta materia son de importancia considerable

Los mercantilistas consideraron conveniente el hecho de que existiera comercio internacional bajo la argumentación de que éste proveía de materiales preciosos y era precisamente su acumulación lo que hacía que un estado se hiciera económicamente rico y políticamente poderoso.

- 2) Los mercantilistas dieron las bases de lo que ahora se conoce como la teoría cuantitativa del dinero TCD los precios varían en forma directamente proporcional a la cantidad de dinero en circulación e indirectamente proporcional al volumen total de bienes vendidos. La mayoría de ellos coincidió en señalar la relación que existe entre la cantidad de dinero a nivel de precios. Ellos notaron que a medida que el nivel de precios aumentaba, la oferta de dinero también lo hacía (oferta de metales preciosos).

Por consecuencia señalaron que la causa de la elevación en el nivel de precios, radicaba en la existencia de una mayor cantidad de circulante.

- 3) Otra contribución de los mercantilistas en el ámbito del comercio exterior, es la relacionada a las causas de las fluctuaciones en el precio de una unidad de cambio extranjera en términos de la unidad de cambio nacional, es decir, en el tipo de cambio.

Los mercantilistas, a este respecto se dividieron en metalistas y no metalistas. Los primeros atribuyeron tales fluctuaciones a los movimientos de los metales. Dichas fluctuaciones podrian ser principalmente por desajustes de la oferta y la demanda de los metales en el mercado cambiario (entiéndase especulaciones etc.), alteraciones en el patrón bimetalico o en el cambio de relación de valor entre ellos. Así, los metalistas consideraban que las fluctuaciones del tipo de cambio causaban la exportación de metales.

Por su parte, los antimetalistas, encontraron la explicación en el comportamiento de la balanza comercial, estableciendo así, otro punto esencial para la teoría del comercio internacional. Los antimetalistas consideraron que las fluctuaciones en el tipo de cambio se debian al estado de balanza comercial. Se debe señalar por ejemplo, el caso de un país A, que sufre de escasez de dinero. Para los antimetalistas, dicha escasez de dinero, se debe a que el dinero vale menos en el país B (país con el que A comercializa) y eso provoca un alto tipo de cambio, es decir el tipo de cambio, es efecto mas no causa.

Cabe señalar que los antimetalistas expresaron que el valor del dinero era causado por la abundancia o escasez de este y no por variaciones existentes en el tipo de cambio.

Lo anterior constituye un breve resumen de las principales aportaciones de los mercantilistas en materia de comercio exterior. Y en las postrimerías de la escuela mercantilista (mediados del siglo XVIII) fueron introduciéndose otras ideas que tomaron forma con los principales autores de la escuela clásica.

1.2.2 LA ESCUELA CLASICA

Esquemáticamente, la teoría clásica del comercio internacional se basa en las aportaciones de tres economistas británicos: A Smith, David Ricardo y J. S Mill. El primero aporta la teoría del valor y un primer principio de especialización, el segundo, la teoría de la ventaja comparativa y el tercero la teoría de la demanda reciproca.

Para Smith, el mayor beneficio que reditua el comercio exterior a un país es que al ampliar la dimensión de los mercados, aumentan las posibilidades de colocar una mayor posición, favoreciendo así un grado más alto de especialización en su economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo y, en consecuencia, la producción, la renta y el bienestar de la nación

Por otro lado, el nivel de actividad económica de producción de una nación depende del capital del que dispone. Este sólo puede aumentar en la medida en que aumenta el ahorro. El comercio exterior, al aumentar la producción y renta nacionales, aumenta el ahorro potencial y posibilidades con ello la ampliación del stock de capital

Adam Smith analiza las regulaciones aplicadas siguiendo las doctrinas del superávit de la balanza comercial. Todas ellas desfavorecen a la nación al impedir que rija el principio de la especialización. La riqueza del país se aleja de su máximo potencial cuando el proteccionismo favorece la producción de bienes que requieren mayor cantidad de recursos (capital y trabajo) de la que precisan en otros países.

Puesto que la división internacional del trabajo es beneficiosa para todos los países hay que estimularla mediante la liberalización del comercio exterior, que es su principal instrumento. Así queda establecida la norma que debe regir en el comercio internacional, el libre cambio, simple trasposición a esta actividad del principio general del laissez faire, según el cual la libertad de actuación de los agentes económicos, reduciendo al mínimo la intervención del Estado, constituye el mejor sistema para el buen funcionamiento de la economía y, para lograr un crecimiento sostenido de la misma

Aunque la obra de Adam Smith era profundamente innovadora al sentar las bases de la doctrina económica liberal, su aportación es poco sistemática en su tratamiento del Comercio Internacional.

David Ricardo por su parte, aporta un mayor rigor y profundidad al análisis. Mayor rigor al construir un modelo; es decir un esquema donde se encuentren especificadas las hipótesis y donde se definen los conceptos correspondientes. Mayor profundidad al interesarse no sólo por los efectos del comercio exterior, sino también por sus causas.

Ricardo adopta dos hipótesis que son interesantes. La primera de ellas se refiere a que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos bienes incorporan (teoría del valor trabajo). La otra hipótesis por su cuenta establece que la productividad del trabajo (producción por hora-hombre) es constante para cada bien dentro de un país pero puede diferir entre distintos países al utilizarse técnicas de producción distintas.

Con base en las hipótesis anteriores, Ricardo afirma que el comercio internacional, analizado en términos de trueque (cuando un país exporta un bien a cambio de otro bien que importa), es siempre beneficioso, lo que desemboca en la celebre teoría de la ventaja comparativa, que ejemplificando será más claro su contenido. Supóngase que Alemania y Suiza producen carne y lana, el costo en horas de trabajo por unidad de producto (de acuerdo con la teoría del valor- trabajo), es el siguiente en cada país:

	Suiza	Alemania
1 Kg Carne	1 h	2h.
1 mt Lana	2h.	3h

Los datos anteriores muestran que el costo de producción de ambos bienes es menor en Suiza que en Alemania, lo que significa que la productividad del trabajo es mayor en Suiza que en Alemania en ambos bienes. De acuerdo con la teoría de la ventaja absoluta de Smith, no habría comercio entre los dos países, porque Suiza al producir ambos artículos a menor costo, no tendría interés en importar ni lana ni carne procedente de Alemania. 11

La demostración de que, a pesar de ello, el comercio entre Alemania y Suiza es beneficioso es la siguiente. Por aplicación de la teoría del valor – trabajo, el precio relativo entre los dos bienes (cantidad de un bien que se obtiene a cambio de una unidad del otro bien) será en cada país, la razón inversa entre el número de horas de trabajo que cada bien requiera (costo relativo). Así en Suiza un metro de lana se cambiará por 2 Kgs. de carne (o un kilo de carne por medio metro de lana) y en Alemania un metro de lana se cambiará por 1.5 Kgs. de carne (o un kilo de carne por 0.66 mts. de lana). Según este resultado en Suiza la carne –en términos de lana- es más barata que en Alemania y en cambio, la lana –en términos de carne- es más cara, si en estas condiciones Alemania y Suiza establecen un precio relativo entre la lana y la carne que sea intermedio del que prevalece en cada país, ambos países saldrán beneficiados porque, con el mismo esfuerzo en horas de trabajo podrán consumir mayor cantidad de ambos productos. Si por ejemplo, el precio relativo internacional (relación real de intercambio) se establece 1 metro de lana por 1.75 Kgs. de carne (1 kilo de carne por 0.57 mts. de lana) Suiza (Alemania) tendrá interés en especializarse en producir sólo carne (lana) y cambiar una parte de la producción total a Alemania (Suiza) por lana (carne). En Suiza con un esfuerzo de 30 horas se podrán consumir 11Kgs. de carne y 10.8 metros de lana (produciendo 30 kilos de carne, y cambiando 19 kilos a Alemania por lana) mientras que sin comerciar sólo podría consumir 10 kilos de carne -10 horas- y 10 metros de lana - 20 horas- . Así sucederá para cualquier combinación de los dos bienes cuyo consumo queramos comprar con o sin comercio. El mismo razonamiento, con especialización en la producción de lana es aplicable a Alemania.

De aquí se infiere que, gracias al comercio se incrementa la oferta de los bienes en los dos países, y en consecuencia aumenta la producción global.

Para determinar la ventaja comparativa de cada país hay que comparar los costos relativos de ambos bienes en los dos países. Serán distintos, y el comercio será ventajoso cuando la diferencia relativa entre los costos absolutos o la productividad no sea la misma en los dos bienes, como se ejemplificó líneas arriba. Aunque Suiza produce ambos bienes a un costo absoluto menor que Alemania, la diferencia relativa entre los costos absolutos es mayor en la producción de carne (100%) que en la producción de lana (50%); esto es, Suiza es más eficiente en ambas producciones pero lo es aún más en la carne. Por ello el costo relativo de la carne es menor en Suiza que en Alemania y lo contrario ocurre con la lana.

De la fundamentación anterior se obtiene que sólo hay un caso en el que el comercio no beneficia a ninguno de los países, y esto sucede cuando los costos relativos son iguales en ambos países implicados.

En suma, las conclusiones a las que llega el modelo de Ricardo son dos: 1) la causa del comercio internacional se encuentra en la diferencia entre la productividad del trabajo existente en los distintos países; 2) siempre que haya diferencia entre dos países en los costos relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos, porque aumenta la producción total y la oferta y consumo de cada país.

Ricardo logró concluir que el precio relativo internacional debe estar comprendido entre los precios relativos nacionales, sin embargo, no logró establecer el punto donde este intervalo debe situarse. En este contexto, surgen las aportaciones de J.S. Mill al modelo de Ricardo, que entre otras cosas, consisten en solucionar la indeterminación que Ricardo jamás pudo poner en claro.

Mill recurre a la ley de la Oferta y la Demanda: la relación real de intercambio que se establezca será aquella que iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación de otro; en otras palabras será el precio para el cual la cantidad de ese bien que cada país quiere exportar coincida con la cantidad de ese bien que el otro país quiere importar. Una consecuencia de este análisis es que los países pequeños se ven normalmente beneficiados al comerciar con los grandes porque la relación real de intercambio tiende a situarse más cerca del precio relativo del país grande, que del país pequeño. Esto es así porque la oferta del país grande supera a la demanda del país pequeño (tiende a bajar el precio del bien exportado por el país grande), y en cambio, la oferta del país pequeño es inferior a la demanda del país grande (tiende a aumentar el precio del bien exportado por el país pequeño).

Lo anterior es una sinopsis de las ideas y aportaciones que los autores clásicos en su tiempo realizaron en torno al comercio internacional, sin duda estas aportaciones en su época significaron un gran avance en este rubro, y aunque hoy en día estas aportaciones ya se han visto rebasadas por el dinámico accionar evolutivo del comercio, es necesario tener conocimiento de las implicaciones teóricas que aportan los autores clásicos. Se debe reconocer que la escuela clásica, ha dejado honda huella en la actividad comercial internacional; por ejemplo, la teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, que como ya se mencionó, implica un proceso de especialización, tuvo durante muchos años vigencia práctica en el desarrollo del comercio internacional de muchos países. Ahora el panorama del comercio internacional es diferente, y ya no existen las condiciones necesarias para que sigan operando eficientemente los lineamientos de las ventajas comparativas, aunque en algunos países, aún existen mandatarios que todavía se aferran a los teoremas de hace siglos.

1.2.3. LA ESCUELA NEOCLASICA

La escuela neoclásica se inserta en el pensamiento económico en el último tercio del siglo XIX y cuyo desarrollo e influencia llega hasta nuestros días.

La escuela neoclásica ha desarrollado dos teorías del comercio internacional. Una es simplemente una reformulación de la teoría de Ricardo (ventaja comparativa), completada con otra de Mill (demanda recíproca), adecuándolas a la hipótesis del nuevo modelo,³ la otra más innovadora, establece la causa última de la diferencia de precios relativos, condición de la existencia de ventaja de comparativa. Es la teoría Heckscher-Ohlin.

³ La reformulación del modelo de Ricardo la han desarrollado varios autores en el primer tercio del siglo XX. Los principales han sido R. Barone (1908), A. Lerner (1952), W. Leontief (1933), C. Haberler (1936). Por su parte J. Meade (1952) ha reformulado en equilibrio general la teoría de la demanda recíproca de Mill.

La reconstrucción neoclásica de la teoría ricardiana se erige como una construcción teórica compleja que, respecto al modelo de Ricardo: a) altera las condiciones de la oferta; b) introduce la demanda.

Las condiciones de la oferta quedan alteradas en dos sentidos, principalmente.

Primero.- La introducción de un segundo factor de producción, el capital (que no considera Ricardo) junto al trabajo y el abandono de la teoría del valor-trabajo, remplazada por la teoría del valor-utilidad (el valor de los bienes depende de la utilidad que proporcionan).

Segundo.- La sustitución del supuesto de productividad constante por el de productividad marginal de creciente.

Estas modificaciones determinan un nuevo sistema de fijación de los costos relativos, que consiste en establecer el costo de una unidad de un bien por la cantidad del otro bien a la que hay que renunciar para producir aquella. Al ser las productividades (del trabajo y del capital) decrecientes, este costo relativo, llamado costo de oportunidad ya no es constante cualquiera que sea la combinación de los dos bienes que se produzca, si no que es creciente; es decir, según se va aumentando la producción de uno de los bienes, cada vez hay que reducir más la producción del otro.

La introducción de la demanda completa el nuevo modelo, que incluye así las dos caras del fenómeno económico: oferta (producción) y demanda (consumo). El precio relativo ya no queda fijado exclusivamente por el costo relativo -costo de oportunidad-, sino en conjunción con la demanda de los dos bienes. Así, puede haber muchos precios relativos diferentes; sin embargo, uno solo maximizará el valor de la producción y el consumo simultáneamente, es el denominado precio de equilibrio.

En este nuevo marco analítico, la teoría de la ventaja comparativa mantiene su vigencia. Los efectos son los mismos: aumenta la producción conjunta y el consumo de los dos países. Las causas de las diferencias de precios relativos se amplían al venir estos, ahora fijados por las condiciones de la oferta (producción) y de la demanda (consumo). Por un lado, la diferencia de los costos relativos puede deberse a diferencias de productividad del trabajo pero también del capital, es lo que los economistas denominan funciones de producción diferentes. Por otro, gustos diferentes en los dos países pueden determinar precios relativos distintos en los mismos.

La segunda teoría neoclásica del comercio internacional constituye una alternativa de la versión neoclásica de la teoría ricardiana. El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) resuelve la complejidad que subyace en la causa última del comercio internacional -expuesta por Ricardo y ampliada por los neoclásicos-. Si es la diferencia de productividad de los factores (trabajo y capital) la que explica la diferencia de costos y, en consecuencia, de precios relativos -sin tener en cuenta la demanda-, ¿qué explica esa diferencia de productividad de los factores

de uno a otro país? La multiplicidad de respuestas posibles ponía en evidencia deficiencias del modelo pues, en definitiva, habría que preguntarse ¿cual de ellas sería la causa principal de la estructura comercial de cada país?. En 1919, al analizar los efectos del comercio internacional sobre el precio de los factores de producción (tierra, trabajo, capital), Heckscher parte de la siguiente hipótesis: si consideramos que la productividad de los factores es la misma en todos los países, que los mismos bienes se producen de la misma manera en todos ellos (es decir aplicando los factores en la misma proporción) y que los bienes distintos se obtienen con una proporción factorial diferente, ¿ que puede hacer diferentes los costos relativos en dichos países? Respuesta: distintos precios relativos de los factores resultantes de distintas dotaciones de los mismos. En los países donde abunda el capital (factor relativamente barato) los bienes que utilizan mayor proporción de capital serán más baratos -en relación a los demás países- y los que utilizan mayor proporción de trabajo serán más caros. Un ejemplo 4 similar al propuesto para el teorema ricardiano - con dos bienes de dos países- aclarará el teorema H-O. Sólo se alterarán las condiciones de la producción, adecuándolas a las hipótesis neoclásicas.

	España	Francia
	2 h. De trabajo	2h. De trabajo
1 litro de vino	1 h. De maquinaria	1h. De maquinaria
1 destornillador	1 h. De trabajo	1h. De trabajo
	2h. De maquinaria	2h. De maquinaria

La producción requiere ahora dos factores de producción (trabajo y capital) pero se obtiene con la misma función de producción (la productividad de los factores y la proporción con que se aplican en cada bien son iguales) en los dos países. Como vemos, se parte de un supuesto contrario al adoptado por Ricardo. La diferencia de costos relativos no puede provenir de diferencias de productividad, que aquí se suponen iguales. Esa diferencia proviene de la diferencia de precios relativos de los factores. Si suponemos que España tiene abundancia de trabajo y escasez de capital en relación a Francia, podemos deducir que, en términos relativos, el trabajo (en términos de capital) será barato en España y caro en Francia y el capital, por el contrario, caro en España y barato en Francia. Acorde con ello, ahora supongamos que el precio relativo trabajo/ capital (horas de trabajo que se cambian por una hora de maquinaria) sea el siguiente en los dos países:

España	Francia
2h. De trabajo	1h. De trabajo
1h. De maquinaria	1h. De maquinaria

A partir de estos datos podemos determinar el costo relativo de los bienes en los dos países. Para hacerlo debemos valorar todos los costos en términos de un solo factor (el trabajo o el capital).

Retomando el ejemplo anterior, tenemos que, en España el costo de un litro de vino será de cuatro horas de trabajo (una hora de maquinaria igual a dos horas de trabajo) o dos horas de maquinaria y el de un desatornillador de cinco horas de trabajo o 2.5 horas de maquinaria. En estas condiciones, el costo relativo en un litro de vino es de $4/5$ de destornillador (un destornillador) $5/4$ litros de vino. En Francia, con igual método, obtenemos que el costo de ambos bienes es el mismo (tres horas de maquinaria), lo que implica que se cambien a razón de un litro de vino por un desatornillador. Por lo tanto, en España el desatornillador es caro y el vino barato, en relación a Francia. Si observamos, ahora, la correspondencia que existe entre la proporción factorial de cada bien y la ventaja comparativa de cada país, obtenemos la conclusión fundamental del modelo HO: cada país tiene ventaja comparativa y por lo tanto debe exportar el bien que utiliza de forma intensiva (en mayor proporción) el factor abundante en dicho país. En efecto, España, tiene ventaja comparativa en la producción de vino (bien relativamente barato), que es el bien que utiliza en mayor proporción el trabajo (trabajo- intensivo), factor abundante -y, en consecuencia barato- en España . Y Francia tiene ventaja comparativa en la producción de desatornilladores, que utiliza en mayor proporción el capital, factor abundante de este país.

De esta teoría se desprende como corolario, que a través del comercio internacional los países intercambian sus factores abundantes por los escasos, igualándose a medio plazo las dotaciones relativas de los mismos en todos los países que comercian, e igualándose, en consecuencia, sus posibilidades de desarrollo económico.

1.2.4. LA ESCUELA HETERODOXA

Una de las principales conclusiones de las teorías clásica y neoclásica de comercio internacional es que el comercio libre beneficia a todos los países que lo practican. En relación a los beneficios de dicho comercio, cabe plantear dos preguntas: 1) ¿Entre que tipos de países será más beneficioso?, 2) ¿Se benefician por igual todos los países que comercian ?

La respuesta de los clásicos a la primera pregunta se infiere de la teoría de la ventaja comparativa. Dado que el precio relativo internacional debe estar comprendido entre los precios relativos nacionales de los países que comercian, cuanto más difieran entre sí éstos últimos mayor beneficio obtendrán los dos países porque mayor diferencia habrá entre el precio relativo nacional y el precio internacional que se establezca. Alcanzado este resultado, queda por determinar entre qué países diferirán más los precios relativos. La respuesta que dan los clásicos y los neoclásicos es la misma: entre los países desarrollados, productores de bienes industriales, y los países subdesarrollados, productores de bienes primarios. Y la razón se encuentra en que la diferencia de productividad será tanto mayor cuanto más difieran las funciones de producción de los países (clásicos) o en que la diferencia entre los precios relativos capital- trabajo será tanto mayor cuanto más distinta sea la dotación factorial de los países (neoclásicos).

La respuesta a la segunda pregunta ya la dimos al estudiar la teoría de la demanda recíproca de Mill. En el comercio entre países grandes -desarrollados- y pequeños -subdesarrollados-, los más beneficiados son los

segundos porque el precio relativo internacional tiende a estar más próximo del precio relativo nacional de los países grandes (su oferta de exportaciones y su demanda de importaciones son mayores).

En 1950, H. Singer y R. Prebisch, dos economistas de la ONU interesados por los problemas de desarrollo cuestionaron estas conclusiones así como los supuestos de las teorías en que se basaban, que consideraron demasiado simplistas. Para ellos, el comercio entre los países en desarrollo y los industrializados no puede analizarse en un marco conceptual tan rígido y estático. Apoyándose en los resultados de un estudio sobre la evolución precio relativo productos primarios/ productos industriales en el periodo 1870-1948, realizado por la ONU en 1949, los dos autores elaboraron una teoría (conocida como la tesis Singer-Prebisch) que constituye el fundamento de la escuela heterodoxa. En el estudio de las Naciones Unidas, la variable analizada fue el cociente entre los índices de precios de los productos primarios (exportados por los países en desarrollo) e industriales (exportados por los países desarrollados); es decir, la relación real de intercambio entre ambos grupos de países. La tendencia que mostraba esta variable en la serie histórica era decreciente, lo que significa que el precio de los productos industriales aumentaba más que el de los productos primarios. Por lo tanto, la evolución de la relación real de intercambio (RRI) era desfavorable para los países subdesarrollados y favorable para los países industriales.

Según Singer y Prebisch el reparto de los beneficios del comercio entre los países industriales (que denominan centro) y los países subdesarrollados (denominados periferia) es asimétrico; este intercambio favorece más al primer grupo de países porque impulsa su crecimiento económico en mayor medida que en el segundo. Esta tesis se asienta en una triple argumentación:

1.- La tendencia observada del empeoramiento de la RRI no se puede deber a un mayor aumento del costo real de producción de los productos industriales: la productividad en el sector industrial ha aumentado más en el sector industrial que en el sector agrícola.

Esto último implica, que los países industriales han alcanzado un crecimiento mayor que los países subdesarrollados. Para Singer y Prebisch hay varias causas de esta tendencia: a) la primera está en el comportamiento de la demanda respecto a los dos tipos de productos: la demanda de los productos primarios crece en menor proporción que la renta (baja elasticidad demanda-renta), lo que tiende a disminuir el precio de los primeros y a aumentar el de los segundos. Además, la elasticidad demanda- precio de los productos primarios también es baja, lo que significa que el aumento de la demanda inducido por la disminución del precio no compensa, en términos monetarios, la caída del ingreso debida a esta última.

b) El progreso técnico y la innovación de productos en los países desarrollados ha permitido, por un lado, reducir el coeficiente de utilización de materias primas y, por otro, sustituir a los productos primarios tradicionales.

c) El aumento de productividad derivado del progreso técnico ha tenido distinto efecto en uno y otro sector: en la industria se ha trasladado al valor añadido (aumento de beneficios y salarios); en los bienes primarios se ha trasladado al precio, disminuyéndolo en esa medida. d) Esto último se explica por la estructura institucional de los dos grupos de países: en el "centro", los sindicatos tienen capacidad y fuerza negociadora y pueden absorber, en forma de aumentos salariales, parte del aumento de la productividad; en la "periferia", el fuerte desempleo constituye una competencia agresiva que impide que el progreso técnico revierta en un aumento salarial.

2.-La especialización de los países subdesarrollados en la exportación de productos primarios ha sido estimulada por la inversión extranjera en ese sector y los beneficios de esta última han revertido exclusivamente en los países originarios de la misma.

3.- Para que las economías de los países atrasados se desarrollen es preciso que se industrialicen. La industrialización es, en cierto modo, la esencia del desarrollo económico y del progreso en un sentido amplio: por un lado permite beneficiarse de economías internas y externas; por otro, aumenta el capital humano del país -nivel general de educación, habilidades, modo de vida, inventiva, hábitos, caudal de tecnología - y su demanda (la mayor productividad aumenta la renta).

Singer resume así su teoría: La especialización de los países subdesarrollados en la exportación de alimentos y materias primas hacia los países industrializados, en gran parte como resultado de la inversión que efectuaron éstos, ha sido infortunada para los primeros por dos razones: 1) Trasladó la mayoría de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión, desde el país donde tuvo lugar hasta la nación en que se originó, y 2) Desvió a los países subdesarrollados hacia tipos de actividad que ofrecían menos esfera de acción para el progreso técnico, y limitó su oportunidad de obtener economías internas y externas.

Sobre esta base, Singer y Prebisch recomiendan a los países periféricos o subdesarrollados actuar en tres sentidos: 1) Impulsar su industrialización mediante una política proteccionista selectiva (sustitución de importaciones), 2) Fomentar el comercio intrarregional (entre países subdesarrollados) y crear áreas de integración económica, y 3) Presionar a los países industrializados para que, por un lado, aumente su ayuda e inversión y, por otro, elimine las barreras a la importación de productos primarios.

1.3. LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Es indudable que el comercio internacional ha revestido una gran importancia desde hace siglos, en el desarrollo de la economía mundial. En cada etapa del desarrollo de la sociedad ha desempeñado un papel muy importante, aportando elementos indispensables para el crecimiento de la civilización misma.

Remontándonos en el tiempo, encontramos que el comercio entre las regiones antes de constituirse como naciones era ya un importante impulsor del surgimiento de lo que serían en un futuro cercano importantes ciudades.

En el siglo XVI algunas regiones del Mediterráneo en el norte de África y en parte de Europa dieron importancia al comercio mediante la navegación, que con el paso de los años se convirtió en el pilar de las economías de estas regiones, tomando gran importancia los puertos mercantes tales como Cádiz en España, Génova y Venecia en Italia o Liverpool en Inglaterra, aunque este último puerto, no pertenece a la cuenca del Mediterráneo.

Evidentemente el comercio internacional surgió de las limitaciones de los recursos y factores suficientes en una sola región, por lo que se debía proceder a traer de territorios ajenos lo que no se encontraba dentro del propio territorio. Así empezó una intensa y constante búsqueda de nuevos canales para la actividad mercantil.

En el siglo XVI la expansión en ultramar y la conquista colonial, perteneció casi exclusivamente a España y Portugal. El rango que estas dos naciones han conseguido en la historia es resultado principalmente de haber sido las pioneras en el descubrimiento, exploración y explotación del mundo no europeo.

Con anterioridad al siglo XVI habían estado al margen de la corriente principal de la civilización europea; más tarde su poder y prestigio decayeron rápidamente hasta llegar, a comienzos del siglo XIX, a un nivel realmente insignificante. Sin embargo en el siglo XVI sus dominios eran los más extensos y su riqueza y poder los más grandes del mundo.

Dentro de la primer mitad del siglo XVI los portugueses se habían convertido en los dueños del Océano Indico, se apropiaron de la entrada del Golfo Pérsico y establecieron un fuerte en Malaca, en el estrecho paso entre la península de Malaya y Sumatra, un puesto que controlaba el paso a las islas Célebes y Molucas, de donde venían las especias más valiosas. El intento de los portugueses de tomar Aden a la entrada del Mar Rojo fue, en cambio, rechazado, y los portugueses no pudieron mantener un monopolio efectivo del comercio de las especias por mucho tiempo. Los portugueses también establecieron relaciones comerciales con Siam y Japón. En 1557 se establecieron en Macao, en la costa sur de China, colonia que todavía mantienen. A causa de su escasa población, no intentaron conquistar o colonizar el interior de la India, Africa o las islas, conformándose con controlar las rutas marítimas desde los fuertes estratégicos y los puestos comerciales.

Por su parte, el imperio español demostró ser, a la postre, más provechoso incluso que el de Portugal. Sus continuos esfuerzos por encontrar un paso a la India no tardaron en revelar la existencia de ricas civilizaciones en el interior de México y el norte de Sudamérica. A fines del siglo XVI los españoles ejercían un poder efectivo sobre todo el hemisferio, desde Florida y el sur de California en el norte, hasta Chile y el Río de la Plata en el sur (con la excepción de Brasil).

Al contrario que los portugueses, los españoles acometieron desde el principio la colonización de las zonas conquistadas y su asentamiento en ellas. Al principio se dedicaron sencillamente al pillaje, arrebatando a los nativos las riquezas que pudieran llevar consigo; cuando esa fuente se agotó, introdujeron métodos de minería europeos en las más ricas minas de plata de México y de los Andes.

La expansión europea tuvo como consecuencia un gran aumento en el volumen y variedad de los objetos de comercio. En el siglo XVI las especias de Oriente y los lingotes de Occidente constituían una gran proporción de las importaciones del mundo colonial, aproximadamente un 95%. No obstante, en la corriente del comercio penetraron otras mercancías cuyo volumen gradualmente fue aumentando y que en los siglos XVII y XVIII llegaron a eclipsar las exportaciones originales de ultramar a Europa.

Entre los productos que rápidamente ganaron un lugar privilegiado dentro del comercio debe mencionarse la porcelana china, el tabaco, las maderas exóticas, las pieles, cueros y nuevas fibras; así como una gran cantidad de productos comestibles como las frutas tropicales, los frutos secos y el azúcar. El café de Africa, el cacao de América y el té de Asia se convirtieron en bebidas europeas corrientes. El algodón se empezó a comercializar a gran escala, y productos provenientes de América como las patatas, los tomates, los pimientos, las calabazas y el maíz empezaron a generar una importante demanda en algunas regiones de Europa, sin omitir el arroz proveniente de Asia.

Entre los principales factores de causa de la expansión europea, se debe mencionar el de la escasez de muchos productos importantes para el desarrollo en general. Europa no era rica por naturaleza en metales preciosos, tampoco lo era en especias, y por si esto fuera poco, había una gran demanda de madera, la cual era escasa debido a una explotación constante, ya que la madera era indispensable para la construcción tanto de edificios como de barcos y la calefacción doméstica.

De todos los sectores de la economía europea, el comercio fue indudablemente el más dinámico entre los siglos XV y XVIII, y no hay duda de que el volumen del comercio a larga distancia o internacional experimentó un crecimiento sustancial.

Ya para principios del siglo XVII, los ingleses franceses y holandeses, ganaron la importancia comercial que antaño perteneciera exclusivamente a Portugal y España. Inglaterra, Francia y Holanda, fueron a su vez los responsables del más cruel, nefasto e inhumano comercio o tráfico de esclavos, y que hasta avanzado el siglo XIX permaneció impune.

Durante este período (siglos XVII y XVIII) los mercantilistas e incluso otros autores posteriores pensaban que el comercio internacional era fundamental para el crecimiento y desarrollo económicos nacionales (Coleman, 1969; Hecksher, 1955; O'Brien, 1988, 1989, 1991). Defendían una doctrina popular en Francia y Gran Bretaña a finales del siglo XVII y en el XVIII que hacía hincapié en que la fortaleza de una nación exigía la importación de oro a fin de crear empleo. Las exportaciones eran necesarias para obtener oro, pero las importaciones, sobre todo de alimentos, eran peligrosas porque socavaban la autosuficiencia en tiempos de guerra. El éxito de la

guerra también dependía del oro como es lógico. El comercio exterior no sólo ofrecía el atractivo del oro y proporcionaba los requisitos previos para la seguridad naval, sino que también generaba ingresos al Estado procedentes de los impuestos sobre las importaciones.

Según estos autores, el efecto beneficioso del comercio era totalmente unilateral, polarizando a su vez más las diferencias entre los países industrializados y los no industrializados.

Los mercantilistas por su parte, sostenían que la demanda exterior aumentaba las exportaciones sin alterar los costos de transporte o los aranceles, aspecto en el cual se nota el apoyo de esta corriente ideológica para con el comercio internacional.

Desde la primer mitad del siglo XIX, los gobiernos de los países que creían en las ventajas del comercio internacional impusieron unos derechos de propiedad perfectamente definidos y unas leyes para intercambiarlos. En estas condiciones, y en la medida en que la distribución de la renta y la riqueza dentro de dichos países era aceptable, estaba bastante justificada la creencia de los defensores del libre comercio y del liberalismo económico de que permitiendo a la población comprar y vender libremente se maximizarían la renta y el bienestar nacionales. Para los liberales, el bienestar era la suma de las realizaciones personales de los individuos. Generalmente, suponían que si se permitiera a los individuos hacer lo que quisieran, en lo que se refería a las compras y a las ventas, estos mejorarían por naturaleza su bienestar lo más posible. La búsqueda individual del propio beneficio, limitada únicamente por la satisfacción de los demás y la escasez de recursos, era necesariamente la manera de maximizar el bienestar de la sociedad.

Estas doctrinas no eran aceptadas en modo alguno por todo el mundo, ni entonces ni ahora. Los gobiernos defendían, por lo general, doctrinas que reforzaban su autoridad en lugar de socavarla. En este ámbito liberal, se puede mencionar que un aspecto del liberalismo que resultaba atractivo a muchos comerciantes y a otras personas de los países comerciales era que, a diferencia del nacionalismo, justificaba la apertura forzosa de los países extranjeros al comercio. Las economías más débiles de Europa Occidental y Estados Unidos no defendían la ética liberal del libre comercio con tanto entusiasmo como Gran Bretaña, ya que más bien apoyaban la filosofía del economista nacionalista alemán Friedrich List quien argumentaba que la protección contra la competencia extranjera era necesaria para la fortaleza y acondicionamiento industrial de la nación, y así poder integrar nuevas ideas, derechos, deberes e instituciones en la vida nacional.

Como se puede observar las diferentes ideologías, constituían el sustento teórico del desarrollo evolutivo del comercio internacional, el cual además fue estimulado en forma impresionante por los avances en materia tecnológica e industrial, que se habían empezado a suscitar desde mediados del siglo XVIII y hasta el mismo siglo XX. Durante este período, la principal característica de la transformación estructural de la economía fue el nacimiento del sector secundario (minería, manufacturas y construcción), que se puede observar tanto en la producción de mano de obra especializada como de producción. Sin pretender abundar en el tema, se debe mencionar como mínimo que las mejoras más significativas en la tecnología tuvieron que ver con el uso de maquinaria y energía mecánica para realizar tareas que hasta entonces se habían hecho de forma mucho más lenta y laboriosa con energía humana o animal, o que no se habían realizado en absoluto. La energía de vapor, significó un gran avance, no sólo como combustible a base de carbón, sino también se aprovechó en la industria

de la minería. Muchas industrias crecieron gracias al implemento de la maquinaria, lo que a su vez daría inicio a las grandes industrias exportadoras.

Continuando con la evolución de la actividad comercial, nos ubicamos en el presente siglo, donde encontramos que estimulada por el acelerado paso del cambio tecnológico y maltratada por las dos guerras más destructivas de la historia, la economía mundial cobró en el siglo XX dimensiones sin precedentes.

La economía anterior a 1914 estaba dominada por Europa Occidental y los Estados Unidos. En términos políticos, los imperios de ultramar de las naciones de Europa Occidental, junto con el vasto territorio ocupado por la Rusia imperial, les daban el control de más de tres cuartos de la superficie de la tierra y casi la misma fracción de población mundial. Económicamente, Europa y los Estados Unidos (sin sus imperios) sumaban más de la mitad de la producción y comercio total.

La Primera Guerra Mundial y sus acompañantes, las revoluciones rusas de 1917, provocaron cambios fundamentales en esta estructura. La Rusia Zarista desapareció, ocupando su lugar la Unión Soviética, con una nueva forma de organización económica. El imperio de los Habsburgo del centro - oeste de Europa también desapareció, siendo reemplazado por varios Estados nacionales pobres y en conflicto. Alemania perdió su imperio colonial, así como una parte importante de su propio territorio y población. El resto de los imperios europeos explotaban sus colonias con un fervor nacionalista creciente. Japón, poseedor de un pequeño imperio antes de la guerra, lo aumentó y se convirtió en una gran potencia mundial. Europa misma disminuyó en su participación en la producción y el comercio mundiales, siendo sustituida principalmente por Estados Unidos, los dominios británicos y Japón. Como consecuencia de la guerra, las décadas de 1920 y 1930 vieron el nacimiento de las dictaduras fascistas en Italia, Alemania y algunas otras naciones europeas, también con nuevas formas de organización económica.

La segunda Guerra Mundial tuvo como consecuencia una reorganización de las relaciones internacionales, con importantes consecuencias económicas. Europa perdió su hegemonía tanto política como económica. La rivalidad entre las dos nuevas superpotencias, los Estados Unidos y la Unión Soviética, reemplazó a las eternas disputas de las grandes potencias europeas. Como consecuencia de esta rivalidad, Europa se dividió de forma más clara y tajante que nunca entre Este y Oeste: un bloque oriental bajo el dominio soviético y un grupo occidental de naciones principalmente democráticas, la mayoría de ellas vinculadas política y económicamente a los Estados Unidos.

Inmediatamente después de la guerra, las viejas naciones imperiales intentaron conservar o restablecer su autoridad en sus antiguas posesiones coloniales, pero no lo lograron porque las nuevas realidades económicas y políticas los ubicaron en un nuevo sitio, distinto del que estaban acostumbrados a ocupar. Las naciones árabes de Oriente Medio y del Norte de África lograron liberarse rápidamente del control que ingleses y franceses habían ejercido sobre ellas en el período de entreguerras.

Las diversas colonias del sudeste de Asia, ocupadas por Japón durante la guerra, también obtuvieron la independencia. Francia intentó sin éxito conservar su dominio sobre Vietnam, finalmente Gran Bretaña, además de enfrentar una guerra en el subcontinente indio, concedió la independencia a Ceylán, más tarde rebautizada con el nombre de Sri Lanka.

Como se puede observar, la Segunda Guerra Mundial, trajo consigo un reordenamiento de las realidades económicas y políticas presentes en las relaciones internacionales existentes; en la segunda mitad del siglo XX, la creación de una serie de organismos internacionales, constituyó el principal eje de una nueva estrategia planificada encaminada a orientar las directrices económicas y políticas a favor de ciertas regiones (países desarrollados). El comercio internacional sigue evolucionando y cada vez nos sorprende más, ya que ahora posee un aliado muy importante: la tecnología.

La tecnología y su crecimiento vertiginoso ha venido a dar una fuerza descomunal al comercio entre regiones o naciones, y este sigue creciendo de manera impresionante, tratando a su vez de ganar más mercados, es decir, nuevos espacios comerciales, que hoy por hoy, son parte fundamental de toda economía. Entrando al siglo XX la influencia del comercio internacional sigue creciendo y a partir de la segunda Guerra Mundial, se empieza a observar la fuerza de los flujos comerciales a un nivel sin precedentes, empiezan a estructurarse organizaciones internacionales con el objetivo de regular y guiar por el buen camino el desarrollo comercial de las naciones, así surgen la UNCTAD que es la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo concebida en 1964, el GATT que es el Acuerdo General sobre Aduanas Aranceles y Comercio, y muchas otras instituciones u organizaciones internacionales.

Este marco de institucionalización, que se desprende de lo anterior, el comercio internacional adquiere un matiz distinto que sigue evolucionando y que entra en una etapa en donde la tendencia económica mundial gira en torno al proceso de la globalización que convierte las anteriores estructuras comerciales en una esfera internacional productiva, financiera y comercial, y que entre otras características estimula la creación bloques económicos o comerciales entre distintas entidades, mediante procesos de integración económica que agrupa a distintas naciones con el objetivo de crear mercados cada vez más competitivos y para evitar ser excluidos de esta tendencia mundial.

Como se puede observar la evolución en materia de comercio internacional ha sido muy innovadora y ha transformado totalmente las estructuras de éste, desde el comercio ultramarino del siglo XV y XVI hasta la fecha, en donde el proceso de globalización y los de integración económica con la formación de bloques comerciales marcan la pauta actual y precisamente el proceso de globalización e integración económica son tema de análisis y estudio del siguiente capítulo de esta investigación.

MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

CAPÍTULO 2

EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

2.1. CONCEPTO E IMPORTANCIA DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización irrumpe y se erige como un elemento de primer orden en la estructura y funcionamiento presente y futuro de la economía mundial, amalgamando no sólo a las distintas economías nacionales, sino también al conjunto de relaciones económicas internacionales, abarcando e influyendo en los ámbitos más importantes a nivel mundial, es decir en los aspectos económico, político, social y cultural.

En este sentido la globalización significa nuevas exigencias para los países y empresas, presentando así, no sólo la necesidad, sino la urgencia de realizar ajustes, transformaciones y modificaciones a sus sistemas productivos encaminados a elevar a sus niveles de eficiencia y competitividad, en lo particular, y de los niveles de crecimiento y desarrollo de las economías, en lo general. Es decir, la importancia del proceso globalizador consiste en la generación y desarrollo de nuevas rutas de crecimiento económico, empresarial, industrial y productivo.

El término globalización que a simple vista implica conceptos como "totalidad e integración" posee un concepto amplio, y que como tal, ha generado polémica cuando se quiere dar una definición de tal significado y con aceptación universal. Al margen de dicha polémica y para efectos de esta investigación el término globalización se puede conceptualizar como: El proceso económico que entraña especial más no exclusivamente, la transnacionalización y la desregulación crecientes mediante el cual surge un nuevo tipo de competencia y producción mundial en el que se desvanecen las barreras locales para crear una esfera internacional productiva, financiera y comercial. Ello obedece a los imperativos del sistema capitalista que para poder garantizar su reproducción y expansión requiere operar en mercados cada vez más amplios, y encuentra en la acción estatal un obstáculo a la "libertad económica", implicando el fenómeno en este contexto la adecuación de las economías en desarrollo dirigidas a quedar al servicio de las grandes corporaciones transnacionales que explotan sus recursos naturales, mano de obra y mercados.

Así, el desarrollo de la dinámica de la globalización posee dos aspectos importantes de señalar.

Por un lado los riesgos que implica para los países y empresas como es el quedar al margen o aislados de las transformaciones y cambios que suceden en el ámbito global, y por otro lado, el ingreso de los mismos de forma precipitada o inadecuada y con desventajas competitivas con respecto a la esfera internacional. Esta incorporación inadecuada a la que se hace referencia es aquella que tiende a anclar a las formas de subdesarrollo histórico, atraso y dependencia económica anteriormente experimentados por los países denominados como países en vías de desarrollo. En este contexto, surge entonces en estas economías subdesarrolladas, la necesidad de mejorar su infraestructura y de crear diseños de nuevas estrategias y proyectos que persigan como objetivo lograr una exitosa penetración en el mercado mundial, auxiliándose de manejo inteligente y coherente del comercio internacional.

2.2. ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACION

El proceso de globalización sin duda alguna constituye, la vanguardia actual en lo que se refiere a la materia de comercio internacional y aunque sus efectos son tema de discusiones actuales, el proceso de globalización no es un fenómeno nuevo o reciente. De hecho se argumenta que se inició desde el siglo XVI, época en la cual el comercio internacional experimentó un rápido y vigoroso crecimiento.

Los orígenes de la globalización, se deben en mucho al desarrollo de la sociedad misma y desde luego del comercio internacional, el cual se desarrollaba de manera un tanto limitada hace siglos, en donde la navegación era el pilar del comercio y de la creciente búsqueda de nuevas rutas de navegación, en donde se realizó una expansión mercante principalmente hacia el Oriente. Dicha expansión alcanzó al continente americano, para con ello inmiscuirse las distintas regiones continentales en el accionar del comercio internacional. A partir de este momento se marca el inicio del proceso a través del cual, las diversas economías regionales dejan de ser autocontenidas para convertirse progresivamente en interrelacionadas e interdependientes.

El factor de la dotación natural de recursos primarios (materias primas) fue primordial porque, fue la búsqueda de estos productos la que estimuló la apertura de las puertas a la navegación mercante, y que a su vez dio origen a un prodigioso desarrollo comercial que comenzó desde hace siglos, y que ha continuado hasta la fecha.

Desde su origen mismo, el proceso de globalización dio muestra de la fortaleza que implica este proceso, y así al amparo del desarrollo comercial ultramarino, crecieron ciudades que inmediatamente adquirieron gran importancia comercial a causa de su ubicación en la periferia de los principales puertos del viejo continente; como fue el caso de Liverpool en Inglaterra; Cádiz en España, ó Génova y Venecia en Italia, por citar algunos de los importantes puertos europeos, y que hasta la fecha representan una gran importancia, tal vez por ello la vieja Europa es en la actualidad punta de lanza en el ámbito económico internacional.

El fenómeno de la interdependencia es un determinante del vertiginoso crecimiento de las relaciones económicas internacionales, pues es imposible que en el interior de un territorio determinado se encuentre todo lo necesario para desarrollo, cada vez más demandante de las sociedades; así que se debía actuar con lógica y había que ser práctico: lo que no se hallase en el propio territorio, había que importarlo de territorios ajenos.

En el siglo XIX la interdependencia es un fenómeno de crecientes magnitudes que, ha adquirido una nueva dinámica de desarrollo y progresivamente constituye una verdadera globalización. Dicho proceso muy probablemente proviene como resultado del gran crecimiento y desarrollo de las empresas transnacionales y a su vez este proceso se ha incrementado hasta modificar los patrones tradicionales no sólo productivos, comerciales y financieros sino culturales, sociales y políticos de hoy en día, y que continúa su desarrollo adquiriendo nuevas características, lo que constituye en sí, la nueva y actual dinámica de acumulación internacional.

Así surge, al llegar a nuestros días un dinamismo y dimensionamiento totalmente transformado, en el que el surgimiento de una nueva economía internacional y de otras rutas de desarrollo económico para las diversas naciones marca las directrices, moldes y patrones a seguir para que los países y las distintas entidades productivas

actúen de forma oportuna para mantener y aumentar la competitividad, la productividad y la eficiencia de sus economías.

2. 2. 1. CARACTERISTICAS DE LA GLOBALIZACION

En el desarrollo de la sociedad y del hombre mismo, nada permanece estático y todo es susceptible de cambios y modificaciones, y más si abordamos el ámbito económico. La economía internacional y los patrones, al igual que las estrategias de desarrollo, que las diferentes naciones y unidades productivas habían asumido en el pasado, se han transformado profunda e irreversiblemente. La necesidad de ser altamente competitivo en el ámbito mundial es imperativo pues de lo contrario, las naciones o entidades productivas que no logren esta meta se verán cada vez más relegados en el contexto internacional, y no sólo eso, sino que al interior de sus fronteras reflejarán esta limitación, cristalizada en niveles de crecimiento y desarrollo económico, así como en niveles de bienestar muy por debajo de los óptimos.

En este contexto, las entidades productivas se enfrentan hoy por hoy, a una nueva dinámica competitiva que implica nuevos esquemas y diseños de cursos de acción, operación y realización de la producción adecuada a los mercados y sus exigencias. Existe un nuevo tipo de competencia internacional que difiere ampliamente a las formas anteriormente observadas en las esferas productivas, distributivas y de consumo tanto en el aspecto cuantitativo como en el aspecto cualitativo.

Se denota a su vez el surgimiento de una nueva fase de desarrollo del sistema capitalista de producción que resulta ser capaz y funcional para las exigencias actuales de competitividad, y que por ende, responde de una forma de una forma más eficaz a las necesidades de reproducción del capital. La serie de transformaciones ocurridas recientemente y a gran velocidad, pueden resumirse, a grandes rasgos, en las siguientes consideraciones:

- 1) La existencia de nuevos productos y diseños de procesos productivos, así como una constante incorporación de innovaciones tecnológicas.
- 2) La presencia de nuevos e importantes competidores en casi todas las ramas industriales del comercio internacional, en el ahora gigantesco mercado mundial.

Estas características son el resultado de la gestión del proceso denominado como: Globalización de la Economía Mundial, que ha provocado que el mundo entero se convierta en un sólo mercado mundial, y que además tiene por rasgos distintivos: el debilitamiento de los estados nacionales frente al crecimiento de las empresas transnacionales, el incremento del comercio entre países, el desvanecimiento de las barreras al comercio internacional, y la continua expansión de las grandes corporaciones con capitales privados.

En este ámbito la competencia se da y se desarrolla dentro de un marco de economía y mercados globales, en los que se establecen requisitos indispensables de calidad, productividad, eficiencia y competitividad internacional, que se deben cumplir por parte de las unidades productivas y por parte de las diferentes naciones que deban participar en ellos.

Así, la lógica y pensamiento empresarial son transformados profundamente para adaptarse a la nueva dinámica de la economía global, que se vislumbra a través de cuatro exigencias que son: 1) Calidad, 2) Productividad, 3) Eficiencia y 4) Competitividad.

1) CALIDAD

En donde la visión que sobre el concepto de calidad en y para la empresa es una que ha evolucionado, y que avanza desde su enmarcamiento a través de estándares, márgenes y límites productivos y organizativos fijados por la propia empresa, hasta la orientación total y absoluta, centrada en la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes.

2) PRODUCTIVIDAD

La definición estática, de productividad la cual señala que esta consiste en "hacer mas con los mismos recursos de la empresa o en hacer lo mismo con menos recursos" ⁵, es desechada para ser sustituida por otra, asumiendo ahora, que la productividad que se necesita es una de tipo dinámica, que se traduce en el mejoramiento permanente de las actividades a realizarse y de las organizaciones mismas: consistiendo entonces, no en hacer cada vez más, sino en hacer las cosas cada vez mejor.

3) EFICIENCIA.

Este concepto también evoluciona. Deja de estar relacionado con la asignación de recursos que reportan al máximo nivel de satisfacción posible con los factores de producción y tecnología dados, teniendo que ver más con su uso, accionar y crecimiento en forma inteligente. En donde la inteligencia radica en su aprovechamiento y desarrollo continuo para que los planes y metas de la empresa se vean cumplidos.

4) COMPETITIVIDAD

Dentro de la nueva dinámica de la globalización, la competitividad es conceptualizada como la habilidad de una organización para crear, producir y comercializar bienes o servicios cuyas características de calidad formen un producto mas atractivo para el cliente que el de los competidores.

2. 3. LA ORGANIZACION ECONOMICA INTERNACIONAL Y LAS TRANSFORMACIONES ACTUALES

La aceleración histórica es dinámica e irreversible, y es evidente que los cambios que se registran cada día van a seguir exigiendo una constante planificación renovada para que la Organización Económica Internacional no se vea excedida o rebasada por la realidad cambiante y esta tenga una adecuación progresiva a la realidad de cada momento. Así y sólo así, funcionando correctamente la Organización Económica Internacional seguirá constituyendo para los Estados (al organizarse), una de las posibles soluciones para maximizar los beneficios que la cooperación puede aportar y para atenuar los costos que implica la insolidaridad internacional.

⁵ Valdes, Luigi. "Conocimiento es futuro". FUNTEC: México, 1994.

La introducción de nuevas situaciones como la gestión de recursos globales no renovables, o la aparición de nuevos factores transnacionales son, hoy temas de preocupación central que tienen su reflejo en el análisis que en cuestiones de organización económica no se pueden pasar por alto.

La desaparición del Consejo de Asistencia Económica Mutua y del Pacto de Varsovia en 1991, como consecuencia de la transformación de los países ex socialistas, coexistente con una diplomacia basada en unos pocos poderes o tal vez en uno sólo (E. U. A.) configuran un nuevo orden mundial en el que la Organización Económica Internacional debe experimentar transformaciones para no quedar al margen de lo que es su función: dar respuesta institucionalizada a lo que son las realidades económicas mundiales de cada momento, a lo que por supuesto no puede aislarse México - tema central de esta investigación - y que por ende también está bajo el dominio de un sistema en el que no hay una colecta de opiniones que influya en el desarrollo de este sistema.

2.3.1 EVOLUCION DE LA ORGANIZACIÓN ECONOMICA INTERNACIONAL

El sistema global actual de Organización Económica Internacional se basa esencialmente en el conjunto de organismos que se crearon a finales de la década de los cuarentas, después de la Segunda Guerra Mundial y que se fueron configurando durante la etapa en que se desarrolló la guerra fría Este-Oeste y el proceso de independización de algunas de las antiguas colonias.

En aquel mundo basado en el funcionalismo, evidentemente las funciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco mundial (BIRF) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) respondían a las expectativas y demandas de campos de relación muy específicos.

Se debe aclarar que la doctrina denominada como funcionalismo pone de manifiesto la función que desempeñan las instituciones y los individuos en la configuración y mantenimiento del sistema social y político del que forman parte.

Se pueden formular cuatro postulados básicos del funcionalismo:

- 1) La unidad funcional de la sociedad (todos los componentes de un sistema social se relacionan entre sí de forma armónica, dando lugar esta interrelación a un sistema integrado y en equilibrio).
- 2) La universalidad del funcionalismo (en toda sociedad histórica las formas socioculturales desempeñan funciones necesarias y positivas).
- 3) La indispensabilidad del funcionalismo (se supone que existen determinadas funciones que si dejan de realizarse provocan la extinción de la sociedad o grupo, y que ciertas formas sociales y culturales son indispensables para la realización de cada una de esas funciones).
- 4) La existencia en toda sociedad de funciones manifiestas, que son las reconocidas y conscientemente buscadas por los individuos, y funciones latentes, que no son reconocidas ni buscadas.

El funcionalismo tuvo gran auge en E.U.A., entre 1920 y 1960, el funcionalismo se consolidó; posteriormente las sucesivas oleadas de creaciones de organizaciones internacionales posteriores no pudieron sustentar la

pureza de la clasificación funcional que entonces se estableciera y que hoy día ha quedado relativamente obsoleta si tenemos en cuenta que muchos de los problemas que debe afrontar la sociedad internacional son problema interdisciplinarios que difícilmente se ajustan a la división de trabajo que los estatutos iniciales de los diferentes organismos se habían marcado.

En este sentido muchos de los problemas económicos actuales tienen un alcance que los organismos internacionales actuales no pueden afrontar por sí mismos y la respuesta tradicional queda muy limitada.

Si, es cierto, los problemas coyunturales actuales, con mucho han superado la capacidad de estos organismos, el tema de los países subdesarrollados que están inmersos en la deuda externa, es uno de esos casos. Ni el FMI ni el BIRF ni los Bancos regionales creados en los años sesentas tienen la capacidad financiera suficiente para hacer frente a ella, pues el impacto de las transacciones financieras privadas, desborda cualquier control público.

Posteriormente, con la transformación hacia el mercado de la mayoría de los países socialistas ya no tenía sentido la existencia del organismo creado en respuesta a la estructura de la división socialista de trabajo: el Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON) ni el grupo D que desde su creación en 1964 había caracterizado el diálogo en el seno de la UNCTAD entre socialistas y capitalistas.

Por esto ambos elementos desaparecieron de la Organización Internacional entre 1991 y 1992.

Desaparecida una realidad, la Organización Económica Internacional que la encuadra, deja de tener sentido.

La desaparición de tensiones Este-Oeste que se ha dado en los últimos años, pone ahora más que nunca de manifiesto que la evaluación próxima del funcionalismo en el marco de la Organización Económica Internacional deberá aplicarse a hacer frente a los problemas globales y a los problemas de pobreza que padecen los países del tercer mundo, creando mecanismos más honestos que coadyuven al desarrollo de las regiones con mayor pobreza, implementando programas coherentes de desarrollo que se mantengan ajenos de las intenciones negativas de las grandes potencias económicas y mercantiles internacionales, que no quieren el desarrollo regional de ninguna entidad, sino sólo buscan acrecentar sus ganancias.

2.3.1 LOS NUEVOS ACTORES TRANSNACIONALES.

La transformación de la respuesta institucionalizada a los problemas de la sociedad internacional actual no se produce solamente a partir de la evolución del funcionalismo tradicional, consecuente con los que la economía mundial ha registrado, sino en base también a coyunturas y aparición de actores que influyen las relaciones internacionales y que se analizarán a continuación.

Anteriormente, el individuo, como tal, y las empresas privadas raramente eran considerados actores de la vida internacional como ocurre en la actualidad.

Los individuos como tales tienen escasa presencia en la Organización Económica Internacional, pero asociaciones de individuos agrupados en organizaciones no gubernamentales han ido adquiriendo carta de naturaleza transnacional hasta llegar a ser foco de manifestaciones de un enorme impacto en el contexto global actual.

En cuanto a las empresas, la irrupción de las empresas transnacionales como actor privilegiado de las relaciones internacionales e, incluso, su incidencia sobre la división internacional del trabajo y el comercio mundial intra-industrial han hecho reconsiderar la validez de muchos de los postulados de la economía clásica y neoclásica respecto a la ventaja comparativa y a la posición importadora y exportadora de ciertas regiones. Incluso las propias Naciones Unidas crearon, a este respecto, un Centro de Empresas Transnacionales y el grupo del Banco Mundial decidió poner en marcha - en 1988 - la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) que viene a suponer un paso adelante respecto a la consideración específica de este tipo de actores en la vida internacional, que son objeto, además, de una creciente atención y seguimiento por parte de distintos organismos y gobiernos.

Es evidente, que las empresas transnacionales han sido las unidades que promueven las ideas de ventajas y especializaciones, porque así les conviene para invertir en los mercados de países terceros.

Evidentemente, en este nuevo orden, la empresa transnacional, constituye el factor primordial del "modo de producción capitalista", de la misma manera que durante el periodo de Marx lo era el análisis de la mercancía, y por consecuencia los procesos de plusvalía, la acumulación y la reproducción ampliada.

Por lo anterior, no puede ponerse en tela de juicio que en la actualidad existen empresas transnacionales que tienen mucha más fuerza económica, política y tecnológica que muchos de los Estados actualmente independientes y que muchas organizaciones internacionales y transnacionales pues pueden reasignar sus plantas a nivel mundial incidiendo, incluso, en la división internacional del trabajo.

Hoy en día la economía contemporánea se maneja esencialmente a base de grandes oligopolios al grado de prácticamente, convertir al mercado en el libre juego de sus intereses.

Es así como estos nuevos actores privados tienen reconocido ya, un papel como parte de la Organización Económica Internacional actual, aún cuando no lo negocian directamente.

2.4 CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONOMICA

La integración económica es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias poco adecuadas se unen para formar un sólo mercado. Este proceso se encuentra acompañado de medidas dirigidas a abolir las posibilidades de discriminación en sus mercados nacionales, en aras de una libertad de mercado.

La integración económica consiste en eliminar, de manera progresiva las fronteras económicas entre países y - desde la perspectiva de Jaime Requeijo - supone dos categorías;

Integración negativa: supone eliminar los obstáculos que separan las economías (suprimir aranceles).

Integración positiva: implica mecanismos de cooperación que se amplían conforme la integración avanza.

2.4.1 FORMAS Y FASES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONOMICA

En el contexto de la integración económica existen diversas fases o formas, que pueden citarse a continuación:

- Sistema de Preferencias Aduaneras
- Área o Zona de Libre Comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Mercado Único
- Unión Económica
- Unión Monetaria
- Integración Económica Total.

SISTEMA DE PREFERENCIAS ADUANERAS

Es una forma de integración basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros.

En estos casos específicos, existen las condiciones establecidas en los acuerdos comerciales en donde se incluye la "cláusula de la nación más favorecida".

Algunos ejemplos del referido Sistema de Preferencias Aduaneras son los siguientes:

- El área preferencial de la Commonwealth Británica.

- Territorios de la Unión Francesa.
- Benelux y sus posesiones.
- Preferencias de los Estados Unidos con Filipinas y otros territorios dependientes de Estados Unidos.
- Preferencias Latinoamericanas (ALAC).

ZONAS DE LIBRE COMERCIO.

Es un área formada por dos o más países que de manera inmediata o paulatinamente suprimen las barreras aduaneras y comerciales entre sí, manteniendo ante terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio. Pueden ser consideradas como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera.

UNIONES ADUANERAS.

Este proceso, supone la eliminación de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión, además significa la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países.

La unión aduanera cuando se consolida efectivamente desemboca necesariamente en la unión económica - como argumenta Ramón Tamames.

MERCADO COMUN.

En esta fase, el accionar no se limita a suprimir las restricciones del comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores. Por tanto circulan libremente los bienes, el capital y las personas; e incluso pueden llegar a existir políticas comunes.

MERCADO UNICO

Supone perfeccionar el mercado común, eliminando las fronteras físicas, las fronteras técnicas y las fronteras fiscales.

UNION ECONOMICA

Es la siguiente etapa después del Mercado Único, incluye políticas macroeconómicas coordinadas, reglas obligatorias en materia presupuestaria y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional; es decir, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas.

UNION MONETARIA

Esta fase, implica fijar los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás. A su vez supone la existencia previa de Unión Económica.

INTEGRACION ECONOMICA TOTAL.

Presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscal, social y anticíclica, lo que por lógica exige entonces una política económica común, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los estados miembros, lo cual determina en consecuencia, la unión política; completada esta fase los países habrán formado un país único, lo cual constituye el grado más alto de integración económica, posiblemente una Federación de países.

2.4.2 INTEGRACION ECONOMICA : UNA DISYUNTIVA

Los procesos de integración económica, han ganado gran fuerza, sobre todo en los últimos veinte años, debido a que muchas naciones han visto en estos procesos la forma de insertarse en el actual y exigente contexto global y el cual es considerado por algunas entidades como el único contorno dentro del cual existen las posibilidades de poder acceder a un mayor desarrollo económico.

No obstante lo anterior, la integración económica no sólo ofrece posibilidades de crecimiento económico, pues en contrapartida también ofrece desventajas o inconvenientes. Como muestra, baste mencionar que la experiencia de muchos países que han emprendido estos procesos no han sido tan beneficiosas como sus entonces optimistas expectativas indicaban. El caso más ilustrativo de esta situación se ve con claridad en la crisis sufrida por los "tigres" del pacífico, que hasta antes de esta apremiante situación, parecían ser los niños mimados de la Globalización.

La crisis iniciada en Tailandia, se propagó como una epidemia a Indonesia, Filipinas y Corea del Sur, sin perdonar a Hong Kong y a Malasia.

La crisis que tomó por sorpresa a propios y extraños, cimbró "el milagro asiático" -como lo definió el Banco Mundial- que tenía como hipnotizado a políticos y empresarios, incluso de estas latitudes, quienes permanentemente peregrinaban por la región, para conocer de cerca la receta mágica del éxito.

Asentado lo anterior, queda de manifiesto la creciente disyuntiva de insertarse en el plano global de una manera súbita, es lógico pensar que la integración económica, así como otros procesos que impliquen transformaciones estructurales severas, implique la ambivalencia de presentar ventajas y desventajas, para las distintas regiones, las cuales tendrán que realizar un profundo análisis sobre éstas, para así poder evaluar los costos de este proceso. A continuación se presentan las principales ventajas y desventajas de este rubro.

VENTAJAS GENERALES DE LA INTEGRACION ECONOMICA

- **Economías de escala:** En donde se obtendrían de forma gradual una reducción de costos derivada del incremento de la escala de producción.
- **Ampliación de mercados:** La ampliación de mercados, permite a su vez una mayor división del trabajo en el seno del espacio y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros, lo que estimula un mayor ritmo de crecimiento económico.
- **Reducción de los problemas de pagos internacionales.** Aumento de productividad.
- **Transformaciones estructurales en favor de una política económica nacional más coherente:** En donde el aprovechamiento de las economías de escala, economías de alcance, la ampliación de mercados y sus ventajas consecuentes, no sólo se queden en teoría y en realidad se traduzcan una mejora del bienestar general de la población.
- **Aceleración del desarrollo y alto nivel de empleo:** El cuál se verá estimulado por el aprovechamiento de las economías de escala y de alcance en donde se pueden producir varios bienes o servicios a la vez, incurriendo en menos costos que en su producción por separado.
- **Incrementar el peso específico en los foros de negociación internacional:** En donde surge un objetivo político claro que emana de todo proceso de integración, que es el de aumentar el peso político internacional del espacio integrado, que con el paso del tiempo, terminará por superar al de los países por separado. Un ejemplo al respecto lo podemos observar, al resaltarse el gran poder internacional a nivel político que actualmente posee la Unión Europea.

INCONVENIENTES DE LA INTEGRACION

- Restricción a las políticas nacionales. Cesión de soberanía: En donde, a medida que avance el proceso integrador las políticas económicas nacionales tropezarán con más restricciones porque se exigirá una mayor armonización de las mismas en el seno del bloque. Además, es altamente probable que el país más fuerte terminará por imponer sus criterios en determinadas políticas y los demás deberán adecuar las suyas.
- Declinamiento del fortalecimiento de los Estados Nacionales, en favor del incremento de poderío de empresas privadas transnacionales; debido a la fuerza de acción de éstas últimas.
- Competencia dispar que agreda a lo débil del tejido productivo: Debido a que la misma competencia acrecentada puede modificar, al impulsar la inversión, la situación relativa de sectores o empresas, pero esa transformación requerirá tiempo y, consecuentemente, no evitará la desaparición de las empresas más débiles. Gradualmente la competencia golpeará las partes más blandas del tejido productivo.

MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DECADA DE LOS NOVENTAS

CAPITULO 3

LOS BLOQUES ECONOMICOS

3.1 IMPULSO A LA INTEGRACION ECONOMICA. RETROSPECTIVA.

Tras la Segunda Guerra Mundial, la reconstrucción de las economías nacionales exigió, para la mayoría de los países, el establecimiento de medidas proteccionistas que, junto a la ausencia de convertibilidad de las divisas, dificultaban enormemente el desarrollo de unas relaciones comerciales óptimas.

Si bien las precauciones proteccionistas eran justificables en los primeros años de posguerra, pronto se detectó el elevado costo que de ellas se derivaban, tanto en niveles de renta como de bienestar.

Para contribuir a flexibilizar las restricciones impuestas por las prácticas mencionadas, se consideró útil por parte de los Estados Unidos de Norteamérica la creación de un organismo internacional, en el seno de las Naciones Unidas, orientado a conducir las prácticas comerciales mundiales. Es así, como a partir de este orden de ideas, se consideró conveniente por parte de E.U.A., la creación del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT), constituido en Ginebra, en octubre de 1947, con el fin de establecer un proceso periódico de negociación comercial internacional, para liberalizar el comercio entre los países adherentes al acuerdo, que a partir de la V Conferencia o Ronda Dillon de 1962, ha seguido el principio de negociación lineal. Hasta la fecha se han realizado ocho Rondas de negociación:

1947	Ginebra	1960 - 1961	Ginebra (Ronda Dillon)
1949	Anneey	1964 - 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)
1951	Torquay	1973 - 1979	Tokio
1957	Ginebra	1986 - 1992	Punta del Este (Uruguay).

Estas Rondas se han celebrado alrededor de cuatro principios básicos: La cláusula de la nación más favorecida, la supresión de restricciones cuantitativas a la importación y de dumping, el Sistema de Preferencias Generalizadas y el Principio de igualdad de trato. Además, aunque los acuerdos sobre productos se incluyen normalmente en el ámbito de trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en el GATT se han desarrollado tres acuerdos de esta categoría: sobre productos agrícolas, sobre aeronaves civiles y sobre el comercio de productos textiles o acuerdos multifibras.

Un análisis detallado del desarrollo de las distintas Rondas de negociación, permite concluir que, sin despreciar los logros conseguidos hasta hoy, muy especialmente en la Ronda Tokio, la amplitud y profundidad de los mismos no han cumplido todas las expectativas trazadas; no olvidemos que en estas Rondas de negociaciones, los socios se comprometen a establecer las condiciones que faciliten la reducción de las tarifas aduaneras y

también los otros obstáculos no arancelarios en los intercambios comerciales sobre la base de reciprocidad y ventajas mutuas, logradas por medio de negociaciones bilaterales. Hoy en día observamos que no se han alcanzado tales objetivos, sobre todo en lo referente a la reducción de obstáculos no arancelarios en la esfera comercial, un ejemplo muy claro es el que se observa en el comercio México - E.U.A., en el que los obstáculos no arancelarios dificultan y ponen en entredicho la transparencia por la que abogaron los países en las Rondas de negociación del G A T T., aunque desde 1947 a la fecha sí se han registrado avances importantes en materia de liberalización comercial, y los procesos de integración económica y la formación de mercados multinacionales son muestra de dicho progreso, aunque no necesariamente en el interior de todos ellos se ha logrado la nitidez y transparencia deseados dentro del proceder comercial.

En la Conferencia de Montreal celebrada en diciembre de 1988, inscrita en la Ronda Uruguay, se llegó a un acuerdo que contiene once apartados, entre los que hay que considerar: la inclusión de los servicios como una mercancía más de la temática del GATT y la desaparición a plazo de los subsidios agrícolas. Este último aspecto ha dividido a los países en tres bloques: E.U.A., CE, y países netamente agrícolas. Estados Unidos exigió la supresión de las subvenciones en la agricultura comunitaria, siguiendo la filosofía liberalizadora de la Ley de Comercio Exterior que el mismo E.U.A. aprobó en agosto de 1988. En diciembre de 1991 la Comunidad Europea rechazó la propuesta de reducir anualmente el 20% en las subvenciones agrícolas directas, y la reducción del 36% en las subvenciones a la exportación, al considerar que tales medidas afectan a principios fundamentales de la Política Agrícola Comunitaria (PAC). En consecuencia, se aplazó el tratamiento de diversos temas, sin que actualmente se haya llegado a un acuerdo sobre algunos de ellos, y entre los que cabe citar: la propiedad intelectual, las ayudas públicas a la agricultura, la integración de los productos textiles en el sistema GATT -previa reconsideración del acuerdo multifibras alcanzado en 1986-, definir compromisos para perfeccionar el funcionamiento de la cláusula de salvaguardia que permite a un país protegerse contra las obligaciones del GATT, reconsiderar los procedimientos de solución de diferencias, la reafirmación de los compromisos de status quo, las licencias estatales, la reducción de derechos de aduana, las subvenciones -por ejemplo, a las regiones y a la investigación-, los criterios para determinar las denominaciones de origen y los derechos de autor.

Por otra parte, hay que considerar la actuación de la UNCTAD, creada en 1964 con el objetivo de incrementar y diversificar el comercio de los países subdesarrollados, estabilizar los precios de los productos primarios, firmar convenios internacionales sobre productos básicos y establecer una financiación internacional compensatoria. Para el logro de los objetivos anteriores se propició el desarrollo del Fondo Común, que supone una ruptura del principio tradicional de no discriminación y asegurar precios estables para los productos básicos mediante la formación de stocks reguladores, cuya financiación se realiza con cargo a un fondo común. Sin embargo, la UNCTAD, se ha hundido visiblemente, en los últimos 15 años, básicamente por no coincidir con los planteamientos de la globalización.

La evolución del comercio internacional en los últimos diez años habla por sí sola, y justifica la potenciación de los procesos de integración ya existentes o la creación de nuevos proyectos integradores

3.1.1 LOS PROCESOS DE INTEGRACION: UNA VIA PARA LA LIBERALIZACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Durante los años cincuenta, algunos países europeos iniciaron un proceso de integración económica que, posteriormente, fue seguido de iniciativas similares en otras áreas económicas. En definitiva se trataba de reproducir las prácticas de la libre circulación de bienes y servicios y en algunos casos, de factores de producción, aproximándose a situaciones de libre mercado entre los países del área, pero manteniendo las restricciones frente a terceros. El desarrollo de este procedimiento permite, al menos teóricamente, establecer las bases para la creación, real o potencial, de áreas económicas, tanto comerciales como monetarias, que facilitan la adopción de medidas liberalizadoras del comercio internacional, ya que las conversaciones se establecen entre partes con capacidad negociadora más homogénea, y con objetivos definidos previamente a partir de acuerdos que obligan a las partes componentes de cada área, en lugar de traducir coincidencias de interés, más o menos coyunturales, que proporcionan más inestabilidad a los acuerdos o, al menos, una menor progresividad en los niveles alcanzados.

Los procesos de integración económica definidos hasta la actualidad han alcanzado niveles de desarrollo muy diferentes. Así, el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM) creado en 1949 por iniciativa de Stalin como respuesta al Plan Marshall, firmó su disolución en la 46a. sesión celebrada en Budapest el 28 de junio de 1991.

La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) creada en 1960, incorporaba la eliminación de aranceles sobre productos industriales entre los países miembros - lo que suponía una excepción al principio de trato de nación más favorecida (art. 24, GATT)-, la aplicación de un tratamiento Fiscal que no implique discriminaciones, la eliminación de cuotas -salvo en caso de que existan dificultades de Balanza de Pagos y previa autorización del Consejo-, la creación de un fondo, de ayudas, la sustitución de una política agrícola común con la potenciación de acuerdos bilaterales y la redacción de unas normas de origen para que, ausencia de una Tarifa Exterior Común se evite el beneficio de la libre circulación intrazonal, para productos de terceros países. Actualmente la EFTA está formada por Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, y Suiza mantiene su actividad.

Si bien es cierto algunos de sus miembros se han tratado de incorporar a la Comunidad Económica Europea, la EFTA ha constituido un avance muy importante en materia del libre comercio. Además la EFTA inició en 1989, al suscribir la Declaración Oslo, un proceso de aproximación a la CE, que concluyó con la firma del acuerdo que crea el llamado Espacio Económico Europeo, cuyas características se refieren más adelante.

Por otra parte, los diversos procesos integradores del Área Latinoamericana han perfilado una evolución tendente a agrupar a países en distintos procesos de integración, según criterios de mayor homogeneidad, a partir de proyectos iniciales más amplios, como fue la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy ALADI, con el fin de reducir las dificultades que suponía establecer acuerdos entre países con

marcadas diferencias tanto en su estructura económica, como en su capacidad competitiva en el ámbito internacional, y su posible adaptación, a los distintos mecanismos de ajuste y reactivación económica.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se creó en 1960, y en 1980 dio lugar a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Actualmente esta constituida por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

El objetivo inicial de la ALADI era la creación de un área de preferencias económicas, para lograr un mercado común. Con este fin se crearon mecanismos de alcance multilateral, como la preferencia arancelaria regional, por las que se conceden rebajas arancelarias al resto de los países miembros, y la concesión de márgenes de preferencia frente a terceros países. También se incorporó la opción de acuerdos de carácter parcial, a través de negociaciones bilaterales y multilaterales, se firmaron acuerdos de complementación industrial con el fin de alcanzar una integración sectorial y se obtuvieron avances en los campos financieros, monetarios, sistemas de pagos y créditos intrazona.

Como consecuencia de todo ello, a principios de los años sesenta el intercambio regional de los países miembros de la ALADI registró un significativo incremento, pasando de 490 millones de dólares en 1961 a 835 millones de dólares en 1965. Sin embargo, posteriormente se detectaron signos de estancamiento, generado entre otras causas, por la gran heterogeneidad de los países miembros, y es que sólo cuatro países aglutinaban el 70% del potencial económico de la zona, por lo que surgieron desequilibrios y se profundizaron las distancias económicas existentes.

El proceso de integración comercial promovido por la ALADI - crear un Mercado Común Latinoamericano - se vio obstaculizado por las crisis económicas que los países de la región afrontaron durante la década de los ochenta, sin embargo su esencia y bien encaminada intención merecen un análisis detallado que es ajeno a la intención de esta investigación

No obstante, el deseo de beneficiarse de la creación de mercados más amplios que permitiera la aplicación de las ventajas derivadas de la existencia de economías externas y de economías de escala, inspiró la construcción de proyectos de integración como el Grupo Andino, surgido a partir de la firma del Acuerdo de Cartagena del 26 de mayo de 1969, y que durante varios años ha registrado lentos avances. Actualmente está formado por Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela

Se pretendía la adopción de una Tarifa Externa Común (TEC), la programación conjunta del desarrollo industrial -que incluye tres niveles programación integral de desarrollo y programas de racionalización-, así como la armonización de las políticas monetaria, financiera, fiscal y cambiaria, un programa de liberalización, el desarrollo de criterios de planificación conjunta, un programa de desarrollo agropecuario y un programa de desarrollo tecnológico

Como consecuencia del proceso integrador, se observa una importante diversificación del comercio de los países miembros, con una mayor participación de los productos industriales y un descenso notable de los productos agrícolas.

Sin embargo, el éxito del proceso no ha sido elevado, como lo demuestra el hecho de que en 1988 el comercio interregional suponía sólo el 4% del total del comercio que se realizaba por los países del área. En consecuencia, a mediados de mayo de 1989, los países del Pacto Andino reunidos en Cartagena, decidieron revitalizar el acuerdo de integración, por lo que suscribieron el Acuerdo de Galápagos. Con ese fin, a finales de 1990, se firmó el Acta de la Paz, en la que se establecieron las bases para que el Grupo Andino se convirtiera desde enero de 1991 en una Zona de Libre Comercio, en un intento de impulsar su futuro Mercado Común Latinoamericano. Los avances se concretaron en la reunión de presidentes del Grupo Andino de Caracas, en abril de 1991, y se decidió mantener hasta 1995 una lista de excepciones de 50 productos como máximo para cada país y adoptar una TEC antes de finalizar 1991, que permitiera crear una Unión Aduanera para el 31 de diciembre de 1993. También, se definió como objetivo la armonización de las políticas económicas, y se llegó a un acuerdo sobre la vigencia de una moneda común para pagos entre empresas y entidades financieras de la región. Se aplazó para futuras reuniones la definición de un programa de armonización de Políticas macroeconómicas e incentivos a las exportaciones, así como un tratamiento conjunto de las políticas agropecuarias, lo que sin duda resulta muy ambicioso.

No obstante, los adelantos de estos procesos, sin duda el proceso más desarrollado es la Comunidad Económica Europea (CEE), pues ha alcanzado mayores grados de cohesión, superando incluso el objetivo de crear un Mercado Común, en el sentido estricto del término, para llegar a una Unión Económica y Monetaria antes de que finalizara la década de los noventa. El proceso no ha estado ni está exento de dificultades, puesto que se trata de un proyecto que incorpora una adaptación a tres niveles

- La transformación interna de la propia integración comunitaria hacia un esquema superior de aproximación de las economías que la componen, superando los obstáculos que una asimilación de estas características supone a partir de economías con grados de desarrollo sensiblemente diferentes, circunstancia que implica el doble proceso de adaptación vertientes: por una parte, el de los distintos países hacia una media teórica representativa a nivel comunitario y, en segundo lugar, el de la propia Comunidad, que debe reestructurar sus mecanismos para atender necesidades más amplias y complejas.
- El proceso anterior, no se desarrolla en un ámbito estático, en lo que a la dimensión del proyecto comunitario se refiere. Las solicitudes de adhesión de nuevos miembros así como la firma de Acuerdos y Tratados preferenciales con un amplio número de países, le confiere un dinamismo que, aunque enriquecedor para la creación de un gran mercado europeo, en sentido amplio, supone las dificultades lógicas de todo proceso de ampliación, de los que la Comunidad tiene ya cuatro experiencias (Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en 1973; Grecia en 1981; España y Portugal en 1986 y finalmente Austria, Finlandia y Suecia en 1998).

- Adicionalmente, cabe mencionar las dificultades que se desprenden de la adaptación de la Comunidad Europea a un contexto económico internacional que, desde mediados de los ochenta está experimentando cambios sustanciales y, además, a un ritmo mucho más intenso del que se había registrado desde la Segunda Guerra Mundial hasta la fecha mencionada. Así, y a título recordatorio, baste mencionar la preponderancia adquirida en el contexto internacional por la economía japonesa y por su moneda, que ha facilitado el desarrollo de un área económica de influencia en la que se sitúan un considerable número de los llamados Nuevos Países Industrializados denominados (NIC), por sus siglas en inglés.

Por otra parte, la manifestación conjunta de los desequilibrios de la economía norteamericana (déficit público y déficit comercial), que ha afectado sensiblemente a la estabilidad del dólar y que ha incidido negativamente en las economías de muchos países, especialmente de los países industrializados, como sólo lo puede hacer una economía que se considera como uno de los motores esenciales para mantener y estimular la actividad económica internacional. En tercer lugar el proceso de apertura de las economías de los países del Este de Europa ha supuesto una nueva variable en la complejidad de la Organización Económica Internacional que, sin duda, afectará esencialmente a las relaciones definidas hasta ahora. En este sentido, la incertidumbre que genera el mencionado proceso se ve incrementada por la ausencia de definiciones de modelos claros de referencia y de los procedimientos a seguir, y, por tal, es difícil prever con detalle las necesidades y efectos que se generan.

3.2 CREACION DE BLOQUES ECONOMICOS

Evidentemente, la Segunda Guerra Mundial ha significado el gran parteaguas político económico y social, que junto con su desenlace, trae consigo un importante cúmulo de sucesos que dan origen a un nuevo orden estructural económico mundial visible desde el relevo de E.U.A. en lugar de Inglaterra como primera potencia del mundo; de ahí se han desprendido cambios importantes en el accionar económico mundial.

El fin de la Guerra evidenció la destrucción no sólo de gran parte del viejo continente, sino que además desnudó una realidad y era la necesidad de reactivar las maltrechas economías desgastadas en un conflicto de casi seis años de duración. Para tal efecto el soporte de organismos internacionales resultó de gran valía. En este contexto, la creación de la O.N.U. fue crucial, ya que se vislumbraba un difícil panorama por delante.

La creación del GATT en 1947, así como la creación del fondo monetario internacional (FMI), con la función de realizar una búsqueda progresiva de un libre comercio sin tantas trabas arancelarias y con la función de regular la política monetaria internacional respectivamente, dejaron en claro que el nuevo orden económico mundial resultante de la guerra, difícilmente albergaría el desarrollo de entidades económicas aisladas.

La O.N.U. entre acciones destacó la de crear comisiones regionales (continentales) que empezaron a delinear perfiles de integración de países pertenecientes a una misma área, como alternativas para alcanzar un desarrollo

económico importante. En este caso se debe citar a la CEPAL. (Comisión Económica para América Latina) creada en 1948 y que abrazó la idea de América Latina integrada para agrandar sus mercados y buscar alcanzar un grado mayor de desarrollo y crecimiento económico.

Por otra parte, también se deben destacar la CEPE (Comisión Económica para Europa). Creada en 1947, siendo la comisión regional de la O.N.U. para los países europeos, dependiente del ECOSOC, y que en su momento fomentó el intercambio entre el bloque de Este y el Oeste, así como normas técnicas para la regulación, tratando de unificar en este sentido una Europa en aquel entonces partida en dos.

Así en este sentido, han aparecido, al transcurrir la segunda mitad del siglo XX, bloques económicos regionales, debido tal vez a que una de las principales tendencias del comercio internacional, es el surgimiento de la contra tendencia que intensifica el proteccionismo, de manera que la globalización no es un proceso lineal sino en el marco de grandes obstáculos que limitan la expansión de sus protagonistas debido también a que la internacionalización no avanza hacia una economía mundial sino a un entorno internacional dividido en bloques comerciales que requieren tener a su servicio las leyes y el funcionamiento de los mercados.

Las economías nacionales no se visualizan aisladas, en una sociedad económica cada vez más demandante y en ese sentido se han insertado en distintos bloques económicos-comerciales buscando principalmente:

- Economías de Escala
- Intensificación de la competencia.
- Disminución de los problemas de pagos internacionales.
- Desarrollo de actividades difíciles de realizar aisladamente..
- Aumento del poder de negociación.
- Transformaciones estructurales.
- Aceleración del desarrollo y alto nivel de empleo.
- Ampliar los mercados que impulsen el sector exportador y consumidor.
- Incremento de la inversión e innovación, en condiciones de igualdad independientemente del nivel de desarrollo.
- Aumento de productividad.

- Eliminación de la especulación cambiaria-Reducción de costos de transacción y cobertura.
- Crecimiento económico.

Desde luego que no todas las experiencias de los países que han afrontado estos procesos han cumplido exitosamente sus optimistas expectativas iniciales, dado que en estos procesos siempre aparecen "ganadores y perdedores" (parafraseando a Jaime Requijo), además existen algunos inconvenientes resultantes de la integración en bloques económicos como son:

- Que la competencia cause detrimento a lo débil del tejido productivo.
- Restricción a las políticas económicas nacionales.
- Cesión de soberanía.

Con sus ventajas y desventajas, acotadas a muy grandes rasgos, sólo resta mencionar, que la tendencia a la inserción de los países en estos multicitados bloques, así como la tendencia a la formación y creación de bloques económicos tomó fuerza en los últimos 30 años y se ha incrementado paulatinamente. En el siguiente apartado se mencionarán algunos de los más recientes e importantes.

3.2.1 PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA EN LOS NOVENTAS.

Desde 1990 las relaciones económicas internacionales han experimentado un notable impulso en lo que respecta a los procesos de integración económica y la inminente tendencia a la formación de bloques comerciales. Esta tendencia, ya referida, revela los deseos de conseguir un mayor grado de liberalización económica, o por lo menos comercial, entre los países miembros, acompañada del mantenimiento de proteccionismo frente a terceros, si bien los instrumentos utilizados no se limitan a los tradicionales aranceles. Las formas que adopta el nuevo proteccionismo son más sofisticadas, y su impacto es más difícil de valorar.

El denominado neoproteccionismo, que incluye controles de precios, autorizaciones administrativas, exigencias técnicas, controles sanitarios, etc., han alcanzado grandes proporciones que han centrado una parte importante de las discusiones desde la Ronda Uruguay del GATT. La polémica ha sido un factor común en su tratamiento. Todavía no se ha llegado a un acuerdo al respecto en el seno de la OMC y las negociaciones continuarán, pues en el interior de los procesos que a continuación se mencionan han aparecido estas complicaciones no arancelarias, pero a la vez limitantes del libre comercio.

3.2.2 ESPACIO ECONOMICO EUROPEO (EEE).

Para ubicarnos en el contexto del Espacio Económico Europeo, debemos situarnos en la década de los ochenta.

Con el objetivo de ampliar el Mercado Único Europeo, en Luxemburgo, en 1984, por iniciativa de C. Cheysson - ministro de Asuntos Exteriores francés-, surgió la idea de crear, como primer paso, una Zona de Libre.

Cambio entre la Comunidad Económica Europea y la EFTA. El proyecto fue presentado por J. Delors en el Consejo de Ministros comunitario de Bruselas en marzo de 1989, después de que, en ese mismo mes, los países de la EFTA ratificaran en la Declaración de Oslo su deseo de crear un Espacio Económico Europeo.

Los trabajos para constituir un EEE se iniciaron el 18 de junio de 1990, y no han estado exentos de dificultades. Así, países como Alemania Francia y España eran partidarios de consolidar la Unión Política y Monetaria en la CE antes de considerar posibles ampliaciones.

Finalmente, el Acuerdo para la creación del EEE fue aprobado por la Comunidad Europea y la EFTA el 22 de octubre de 1991 y firmado el 2 de mayo de 1992, en Oporto. Su entrada en vigor se pactó para el 1.º de enero de 1993, esperando la futura ratificación por los 19 Parlamentos Nacionales, correspondientes a los países comunitarios y de la EFTA. Institucionalmente, se diseñó la creación de un Consejo de Ministros, a reunirse dos veces al año, y un Parlamento de Justicia. Pero la creación de este último órgano generó problemas de competencia institucional. Así, a mediados de diciembre de 1991, el Tribunal de Justicia de la CE, mediante un Dictamen, se pronunció en contra del Acuerdo, considerando que la creación de un órgano judicial mixto para resolver conflictos comerciales entre la CE y la EFTA, incidía en su supremacía. Para superar esta cuestión, se abrió un periodo de consultas y negociación, llegando al acuerdo de establecer un sistema administrativo de arbitraje, excepto en materia de competencia y ayudas públicas y que serían competencia única del Tribunal de Justicia de la CE. En lo que se refiere a este aspecto, se estableció que los países de la EFTA no participarían en el proceso de la futura legislación comunitaria.

El Tratado que da origen al Espacio Económico Europeo que consta de 150 artículos, 40 protocolos y 20 anexos, se estructura en siete títulos: Disposiciones generales, libre circulación de mercancías, libre circulación de personas, servicios y capitales, política de competencia, políticas horizontales que afectan a las cuatro libertades básicas, medidas de cooperación y disposiciones institucionales. Además se establecen las bases para la aplicación de la legislación comunitaria en materia de sociedades, política social, política de investigación y desarrollo (I-D), política de medio ambiente, protección de los consumidores y reconocimiento de títulos y diplomas.

Sin embargo, se excluye del Acuerdo la Política Agrícola Comunitaria rigiéndose estos aspectos por acuerdos bilaterales con los países de la EFTA- y se mantienen algunas restricciones a los movimientos de capital, de forma que se define una cláusula de salvaguardia para el caso de que existen problemas graves, a su vez, se describen limitaciones, con acuerdos especiales, para el comercio de carbón, acero, energía y productos

pesqueros, en lo que respecta a la libre circulación de trabajadores, a partir de 1992 se reconoció un plazo suplementario de cinco años para Suiza y Liechtenstein, y Noruega e Islandia han continuado la prohibición a los extranjeros de que accedan a la propiedad de tierras. Adicionalmente, se establece un mecanismo por el que se analiza el funcionamiento del Tratado cada dos años.

La realización de este proyecto implica la creación del Área de Libre Comercio más importante del mundo, que ya desde 1990 suponía más del 45% del comercio mundial.

Por su parte se ha proyectado que el Tratado beneficiará las actividades primarias de los países signatarios.

El dato de distribución del comercio mundial para 1990, lo citamos a continuación como mera referencia del comercio internacional a principios del decenio en cuestión.

CUADRO 3 - 1 DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL (1990)
(PORCENTAJE)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
CE	40.6	39.5
EFTA	6.6	6.9
RESTO DEL MUNDO	52.8	53.6

Fuente: FMI

3.2.3 MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR)

Después de los Acuerdos bilaterales antiproteccionistas firmados en 1987 por Argentina, Brasil y Uruguay, se decidió acceder a un proceso de integración que dio lugar a la firma del Tratado de Asunción por el que se constituyó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el 26 de marzo de 1991, en Paraguay.

El punto de partida fue el núcleo integrado por Argentina y Brasil, eje al cual se suman las medianas economías de Uruguay y Paraguay, destacándose la ausencia de Chile, que estuvo presente en calidad de observador, y la ausencia de Venezuela, ambas naciones miembros del Grupo Andino. Posteriormente, después de cuatro años de gestiones, los jefes de estado de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay acordaron crear en 1995 una zona de Libre Comercio denominada MERCOSUR, en la ciudad de Asunción, Paraguay.

El alcance del Acuerdo se puede intuir fácilmente si se considera que los cuatro países signatarios suponen el 60% de la extensión de América del Sur, totalizando más de 190 millones de habitantes.

El Tratado contempla la posible incorporación de otros países y no concreta la creación de órganos supranacionales. A nivel institucional, en el periodo de 1991 a 1995 el MERCOSUR incluyó dos órganos básicos cuya actuación se basa en el procedimiento de consenso: el Grupo de Mercado Común (con sede en Montevideo) y el Consejo del Mercado Común, formado por los ministros de asuntos exteriores y de economía, cuyo fin en su momento fue la coordinación macroeconómica y la realización de acuerdos sectoriales (política fiscal, industrial, agropecuaria, etc.)

ASPECTOS PRINCIPALES DEL TRATADO DEI, MERCOSUR.

Los puntos salientes son:

A partir de 1995:

- Libre circulación de bienes, servicios, recursos financieros y trabajadores.
- Junto a la eliminación de derechos aduaneros, supresión de barreras no arancelarias.
- Establecimiento de un arancel externo común y coordinación de posiciones en los foros económico-comerciales regionales e internacionales.
- Coordinación de políticas macro económicas y sectoriales en las áreas de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, capitales, servicios, aduanera, transportes y comunicaciones

Durante el periodo de transición

- Se establece un programa de reducción gradual y de aranceles hasta su eliminación el primero de enero de 1995
- Se pone en marcha un programa de reducción de listas de excepciones a la baja arancelaria.
- La coordinación de políticas macro económicas se realizará de modo gradual y convergente con los planes de reducciones arancelarias.
- Fijación de un arancel externo común que aliente la capacidad de competencia interna.

- Las mercancías gozarán en cualquiera de los países miembros de un tratamiento fiscal igual al que se otorga a los bienes locales.
- Se crean el Consejo del Mercado Común y el Grupo del Mercado Común.
- El Consejo será el órgano de conducción política y toma de decisiones.
- El Grupo será el órgano ejecutivo y deberá velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción y proponer las medidas para el fortalecimiento del MERCOSUR
- Los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) podrán solicitar su ingreso en el MERCOSUR, pero la admisión será aceptada sólo dentro de cinco años.

“La creación del MERCOSUR no ha estado exenta de polémica. Así, mientras los E.U.A. consideran que el Tratado se debía de haber negociado en el seno del GATT, los países miembros mantienen una posición contraria, sobre la base de que el MERCOSUR se inscribe en el Tratado de Montevideo por el que se creó la ALADI. En cualquier caso, cabe esperar un éxito que otros programas de integración descritos para la zona que, por diversos motivos no han cubierto las expectativas iniciales; y aunque si bien es cierto que el MERCOSUR en su corta existencia no ha presentado resultados espectaculares, las proyecciones a futuro son optimistas debido principalmente a las asimetrías económicas de carácter, estructural que poseen los implicados”. 6

A pesar de las polémicas, líneas arriba señaladas, los pasos del MERCOSUR suscribieron en Washington el 20 de junio de 1991 un acuerdo marco sobre comercio, e inversiones con los Estados Unidos, según el cual las diferencias se canalizarán por un mecanismo de consulta que evitará las instancias que deben cumplirse antes de analizar el problema. El acuerdo tiene precedentes como, los firmados por Estados Unidos con México y Venezuela, entre otros, pero es el primero con un bloque como el MERCOSUR. Este acuerdo se conoce como Cuatro más uno (MERCOSUR y E.U.A.)

A partir de la firma de este acuerdo marco, el flujo de inversiones y comercio entre los Estados Unidos y los países miembros del MERCOSUR podrá aumentar sustancialmente en los próximos años. Por otra parte, cabe aclarar que la transferencia de tecnología y la deuda externa no fueron incorporadas al acuerdo.

Dicho acuerdo tiene un significado importante para Latinoamérica y debe alentar los procesos de integración en la región.

3.2.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. (TLCAN).

Definitivamente, se trata del Acuerdo más importante que México ha firmado, sin entrar en la polémica, de si se trata del Acuerdo más beneficioso; sin embargo, sus efectos en la economía mexicana son tema para un análisis profundo.

Fue firmado el 19 de diciembre de 1992, entre Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y México. Entró en vigor el 1.º de enero de 1994 y fue dotado de una vigencia con carácter de indefinida.

El TLCAN, es motivo de controversias y de profundo análisis, en el presente apartado no se profundizará en él; pues se analizará en el siguiente capítulo; sin embargo el título del presente capítulo, sugiere su inclusión al menos como cita de referencia, por tratarse este Acuerdo como uno de los principales bloques económicos y por consiguiente, como uno de los principales procesos de integración económica en la década de los noventas, aunque sus orígenes, bien se podrían ubicar en las postrimerías de los ochentas.

3.2.5 INTEGRACION CENTROAMERICANA.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se creó en diciembre de 1960, y fue suscrito por Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Honduras, si bien este último se retiró en 1971. Costa Rica se adhirió en 1962, y Panamá, aunque no participa en las instituciones, si mantiene acuerdos bilaterales. Este proyecto de integración reviste la forma de Unión Aduanera (Zona de Libre Comercio y Tarifa Exterior Común) y la práctica de una Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI).

Aunque inicialmente se perfilaban unas grandes expectativas, los resultados no han sido satisfactorios. Como consecuencia de ello, las reuniones de Esquipulas I (1985) y Esquipulas II (1987) se decidió relanzar los procesos de cooperación e integración regional. Las declaraciones de principios que surgieron de estas reuniones permitieron la redacción del Plan de Acción Económica para Centroamérica (PAECA) en 1990, que propone la ruptura con la ISI y su sustitución por un modelo basado en un proceso de integración tanto entre los países firmantes como en el resto del mundo. En consecuencia, se observa la posible incorporación de Panamá y Belice, relanzar el comercio y los pagos intrazonales, la definición de una nueva TEC, la coordinación de políticas macroeconómicas y de las negociaciones de política comercial tanto bilaterales como multilaterales.

Por otra parte, en diciembre de 1991, se celebró la Cumbre de Tegucigalpa en la que se firmó un protocolo de reforma de la Carta de Odeca, formando el Sistema de la Integración Centroamericano (SIC).

Con todas estas iniciativas se abre una reactivación a la integración económica de la zona, al menos desde un punto de vista formal. Sólo en el futuro podremos ver si se produce una traducción real.

3.2.6 COMUNIDAD ECONOMICA AFRICANA. (CEA).

El interés por los procesos de integración como una estrategia para alimentar los objetivos de crecimiento y desarrollo económico llegaron también al continente africano. Así en junio de 1991, los miembros de la Organización para la Unidad Africana (OUA) en su 27 cumbre firmaron el Tratado de Abuja (Nigeria), con base en un proyecto de integración redactado en Lagos en 1981.

La CEA cuenta con cinco instituciones: La Conferencia de Jefes de Estado y de Gobierno, el Consejo de Ministros, el Parlamento Panafricano, la Comisión Económica y Social y el Tribunal de Justicia. Pero al margen de la redacción del Tratado y de la definición institucional, el proyecto no tendrá una traducción real en breve, en la medida en que el proceso se define con un horizonte temporal superior a 30 años, desarrollado a través de seis etapas. En la primera de ellas se creará una Zona de Libre Cambio, que posteriormente dará lugar a un Mercado Común. La falta de homogeneidad y el escaso desarrollo económico de la zona serán limitaciones importantes para una aplicación efectiva del Tratado.

MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

CAPÍTULO 4

MEXICO ANTE EL NUEVO ORDEN ECONOMICO MUNDIAL.

4.1 MEXICO ANTE EL PROCESO DE GLOBALIZACION: ANTECEDENTES.

4.1.1 DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES A LA APERTURA COMERCIAL

La política de sustitución de importaciones desde la década de los cuarenta, permitió la formación de una importante red de empresas nacionales y el establecimiento de grandes empresas transnacionales, las cuales destinaban la mayor parte de su producción al mercado interno, como ocurrió en los sectores de la industria automovilística, acero, vidrio y cemento hasta principios de la década de los ochentas. Con la sustitución de importaciones se pretendía que el desarrollo económico de México fuera independiente de otras economías promoviendo la industrialización del país a través de la promoción de nuevas industrias que sustituyeran importaciones, siguiendo un modelo de "desarrollo hacia adentro" idea que planteaban los lineamientos cepalinos en la década de los cincuentas, y que descansaba en el apoyo de un mercado interno sobreprotegido. No obstante, esta política provocó un gradual crecimiento de importaciones de bienes intermedios y de capital, pues la necesidad de inyectarlos a la entonces incipiente planta industrial resultaba imperiosa si se toma en cuenta la imposibilidad de producirlos internamente, por lo que la dependencia de productos del exterior, no se logró reducir, sólo se transformó en su composición, lo que muestra las paradojas de esta política.

En las décadas siguientes, cincuentas y sesentas, el sector externo mexicano registra un constante desequilibrio debido a los déficits en la balanza comercial y en la cuenta corriente de la balanza de pagos. El sector exportador seguía dependiendo en gran medida de los productos primarios como fuente recaudadora de divisas, lo que ocasionaba que la economía padeciera continua vulnerabilidad externa por la escasez de divisas para financiar la inversión.

La inversión extranjera tuvo una participación creciente en el sector manufacturero. Asimismo, las empresas extranjeras son las que promovieron el desarrollo tecnológico y la innovación, rubros en donde los empresarios nacionales mostraron poco o nulo interés. A su vez, se hacía cada vez más evidente un constante rezago tecnológico motivado principalmente por el retraso en la transferencia de los productores de tecnología al país.

El gobierno apoyó la industria a través de tres modalidades: asignación de recursos, la política impositiva y la política comercial.

Asignación de recursos.- Se canalizaron recursos crediticios a las empresas y se creó una amplia infraestructura para apoyar el desarrollo industrial.

Política Impositiva.- Consistió en exenciones de impuestos sobre diversos rubros: renta, importación, ingresos mercantiles y exportación. Estas exenciones se aplicaban a las llamadas "industrias nuevas y necesarias" por periodos de cinco o diez años, siendo prioridad la industria manufacturera

Política Comercial.- Instrumento crucial en el impulso a la industrialización, pues al adoptar una política proteccionista ayudó a que la industria se desarrollara ampliamente al no tener que enfrentar la competencia del exterior y contar con un mercado exclusivo, de tal forma, que, los productores nacionales tenían aseguradas sus ventas sin importar la calidad y precio de sus productos.

En general, en el modelo de sustitución de importaciones, la acción gubernamental tuvo una fuerte presencia. El Estado creó numerosas empresas industriales, construyó la infraestructura, prestó los servicios básicos para el desarrollo industrial e implantó barreras a la entrada de mercancías del exterior.

Sin embargo, no se contó con una estrategia industrial que contara con objetivos, instrumentos y medidas coordinados entre si.

Posteriormente, los problemas estructurales de la economía mexicana se fueron agravando cada vez más. El déficit fiscal pasó a representar el 1.48% del PIB en 1968 a 4.6% en 1976, mientras que el déficit comercial representó el 82.7% del total de exportaciones en ese mismo año, cuando en 1968 representaba sólo el 48.2%

Durante el sexenio de José López Portillo, la política comercial de sustitución de importaciones tuvo su último intento al diseñarse una estrategia encaminada a producir internamente bienes de capital utilizando la demanda generada por el auge de la industria petrolera para lograrlo. Sin embargo, esta estrategia se combinó con grandes desequilibrios macroeconómicos que colocaban la economía en una posición muy vulnerable ante las fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo. Desgraciadamente, la caída del precio del petróleo en 1982, provocó que el sector petrolero no registrara la rentabilidad esperada en términos de ingresos de divisas, por lo cual su capacidad de arrastre para conformar una industria nacional productora de bienes de capital no se realizó plenamente

En este contexto, la crisis de la deuda que enfrentó México en agosto de 1982, a consecuencia del shock petrolero, produjo un cambio radical en la economía mexicana, y se planteó una nueva estrategia caracterizada por una redefinición del Papel del Estado en la economía y la transformación de una economía protegida a ultranza hacia una orientada a la apertura comercial y al libre desarrollo de los mercados

Resulta necesario, mencionar algunos elementos más acerca de la crisis económica de 1982, así tenemos que, el Estado perdió la capacidad de gestión económica. Sus márgenes de maniobra estaban muy limitados. Se había perdido la confianza de los actores económicos tanto internos como externos. Se dificultó, a su vez, conseguir recursos del exterior. La especulación con oro y divisas se convirtió en un gran negocio para los bancos comerciales mexicanos y hay que señalar que en 1982 alrededor del 50% de

las ganancias de los bancos provinieron de actividades especulativas, el gobierno entonces, se vio obligado a devaluar el peso en febrero, agosto y diciembre.

Por su parte sobra decir que se desestabilizó el sector financiero mexicano, lo cual en cierta forma sería una de las justificaciones para la nacionalización de la banca, pues este proceso tuvo como objetivos racionalizar el manejo de las tenencias de divisas e instaurar un control de cambios.

La crisis económica de 1982 significó un grave deterioro en todos los ámbitos: desempleados, inflación, salarios de los trabajadores, endeudamiento, desequilibrio externo, etc. La clase trabajadora sería la encargada en última instancia de pagar los costos de la crisis.

La política de industrialización por sustitución de importaciones, otorgó a la industria mexicana excesiva protección, la cual ocasionó que la misma quedara rezagada en términos de eficiencia y competitividad internacional. Los empresarios nunca se preocuparon por mejorar la calidad y el precio de los bienes producidos ya que contaban con un mercado seguro.

Esta situación limitó el alcance de la sustitución de importaciones en el proceso de desarrollo industrial, que pudo haber sido más amplio y hubiera sentado bases más sólidas para el futuro económico del país. Sin embargo debe destacarse también que bajo esta estrategia se registró un crecimiento constante del PIB a tasas elevadas, y fue controlada la inflación.

Como respuesta a la inviabilidad de una sustitución de importaciones efectiva, en la cual el país pudiera generar por completo la oferta de bienes de capital e insumos necesarios para cubrir la demanda generada por la producción de bienes de consumo final nacional, al inicio de la administración de Miguel de la Madrid Hurtado se planteó un cambio en la estrategia de crecimiento económico basado en la apertura comercial en total oposición a la postura proteccionista seguida hasta entonces, para lo cual se consideró necesario instrumentar diversos cambios en el manejo de la economía con el objetivo de alcanzar una trayectoria sostenida de crecimiento, apoyada en una mayor participación del sector privado, y de los mercados.

Las principales razones que apoyaban la estrategia de apertura comercial eran:

- I) Lograr una mayor inserción de la economía mexicana en los flujos comerciales internacionales
- II) Fomentar la productividad y eficiencia del sector productor de bienes comerciables destinados al mercado interno a través de la competencia externa. Esto provocaría una mejora de la relación precio calidad de la producción interna, lo que aumentaría las posibilidades exportadoras de la economía, sin la necesidad de recurrir a la política cambiaria

- III) La reducción de las tasas arancelarias y la eliminación de controles cuantitativos a las importaciones, y algunas exportaciones, evitando distorsiones no deseadas en los mercados de bienes comerciables, como la transferencia de rentas de un sector a otro en forma discrecional para apoyar a un grupo determinado en detrimento de otro.

Entre las principales medidas adoptadas durante 1985 en materia de comercio exterior, se encontraba la reducción en el número de fracciones controladas, las cuales se redujeron de 10.4% del total de fracciones arancelarias en 1985 a 7.8% en 1986. Los precios de valuación especial en aduana, que fueron usados como base para calcular el pago de derechos de importación fueron eliminados. Por su parte, el arancel máximo se redujo de 100% en 1985 a 45% en 1986 (exceptuando algunos bienes seleccionados como productos del petróleo y algunos productos alimenticios los cuales están sujetos a tasas arancelarias preferenciales de 0 a 5%). En consecuencia, la media arancelaria pasó de 25.4% en 1985 a 22.6% en 1986.

Este proceso gradual de apertura comercial, vía la eliminación de cuotas a la importación y la reducción arancelaria, tenía el propósito de incentivar el desarrollo del sector productor de bienes comerciables, en particular de la industria, a través del incremento de su eficiencia y productividad a estándares internacionales.

A pesar de esta medida, la planta industrial mexicana no sufrió cambios espectaculares durante 1985 debido a que la reducción en la protección fue en parte compensada por la considerable depreciación del tipo de cambio real, por lo cual las importaciones no se incrementaron inmediatamente como consecuencia de la apertura comercial.

A fin de complementar las medidas tomadas en 1985 para reducir las restricciones a las importaciones era necesario buscar mejores condiciones de acceso para las exportaciones a los mercados internacionales, lo cual se intentó con el ingreso de México al GATT en 1986. No obstante lo anterior, la política de apertura comercial se intensificó hasta 1987, cuando la inflación se elevó sustancialmente por lo que el gobierno redujo la protección arancelaria considerablemente como un medio para controlar el crecimiento de los precios. Este mecanismo se reforzó cuando se introdujo el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), a fines de 1987 y la competencia exterior fue utilizada como el principal instrumento para controlar el crecimiento de los precios de los bienes comerciables ya que estos ante la existencia de un mercado competitivo tendían que observar la variación del tipo de cambio nominal y de la inflación internacional, en estas circunstancias el tipo de cambio nominal fue utilizado como ancla del sistema de precios.

Fue después que la apertura comenzó a tener efectos y forzó a los productores a buscar mejoras en productividad a fin de mantener sus ventas. La reducción arancelaria a partir de 1987 continuó su

tendencia y colocó el arancel máximo que era de 45% en 1986 en 25% para 1993. El número de fracciones controladas como porcentaje del total se redujo de 7.8% en 1986 a 1.6% en 1993, y en tanto que la media arancelaria pasó de 22.6% a 13.0% para el mismo periodo. Asimismo, el gobierno ayudó a los exportadores es a obtener importaciones a precios internacionales al introducción sistemas de importación temporal y de devolución de impuestos así como fortaleciendo las facilidades crediticias para la exportación.

El hecho de que el crecimiento de las importaciones sea más rápido a partir de 1988, también se debió a la recuperación del ingreso y al ambiente de mayor estabilidad macroeconómica.

Adicionalmente, en el periodo 1982-1987 la formación bruta de capital registró tasas de crecimiento muy bajas e incluso negativas, lo que incidió en un retraso en la ampliación de la capacidad productiva y la actualización de las tecnologías de producción, por lo que el sector privado se abocó a invertir en la ampliación productiva ocasionando con ello, ante la escasa oferta interna de bienes de capital e intermedios, que se tuviera que importar una gran cantidad de productos necesarios para dicha ampliación.

Por otra parte, las ventajas en costos de producción, no se reflejaron totalmente en una mayor penetración de los productos mexicanos en el exterior debido a la existencia de un acervo de capital asociado a tecnologías obsoletas que afectó negativamente el desarrollo de las ventas de productos mexicanos en el exterior. De lo anterior se esperaba que la estrategia de apertura comercial, conjuntamente con otras políticas de cambio estructural, incidiesen en un incremento temporal del déficit de la balanza comercial, sin embargo, se esperaba también que, conforme las diversas ramas del sector productor de bienes comerciales avanzaran en su reestructuración y modernización, se observara un menor dinamismo de las importaciones acompañado de mayores incrementos en las exportaciones no petroleras

A fin de complementar esta estrategia, México, Estados Unidos y Canadá, suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual entró en vigor el primer día de 1994. Las disposiciones iniciales de éste buscan establecer formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con las disposiciones del GATT (hoy OMC), que proveen las reglas y los principios básicos que rigen el funcionamiento del tratado y los objetivos en los que se funda la interpretación de sus disposiciones

El TLC preve la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente o de manera gradual en cinco o diez etapas anuales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias, correspondientes a productos sensibles se eliminarán en un plazo mayor, hasta de 15 años.

El éxito de la política, en el sentido de cambiar la orientación de la economía a favor de una visión que contemple la integración con los mercados internacionales y no se fundamente en la sustitución de importaciones, tendría que medirse con base a la evolución de las exportaciones no petroleras. A partir de 1987 la política cambiaría dejó de ser un instrumento de fomento a las exportaciones no petroleras, via la continua depreciación del tipo de cambio real; en su lugar, la política de cambio estructural tenía el objetivo de incrementar la productividad de la economía lo cual permitiría a su vez promover la producción de bienes comerciables.

Con la puesta en marcha del TLCAN se esperaba intensificar el proceso de reconversión industrial y una modernización obligada de varios sectores. Esto implicaría riesgo de quiebra para industrias no competitivas (como lo corroboran cifras de la CANACINTRA y que se observan con detalle en el capítulo cinco) y a un proceso de transición en otras menos frágiles.

La política de integración con los mercados internacionales, México la ratifica con la firma de otros tratados internacionales de libre comercio, principalmente con naciones latinoamericanas, y por sobre estos procesos -a los que nos referiremos un poco más adelante- destaca el conjunto de negociaciones del TLC con la U E, las cuales concluyeron en noviembre de 1999, con lo que se intentó gradualmente diversificar los mercados mexicanos, y a su vez descentralizar los flujos comerciales de México

De esta forma, a grandes rasgos, termina este viaje de seis décadas de la historia económica de México, la cual ubica a nuestro país ante los actuales procesos de globalización, en donde surge una polémica, dentro de la cual cabe preguntarse si México abrió sus mercados, como una estrategia detalladamente planeada para con ella hacer frente a la crisis económica, o en realidad, sólo obedeció a presiones externas por parte de E U A

4.2 MEXICO Y EL PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA: PRINCIPALES TRATADOS

En el marco del modelo de apertura externa, México empezó a negociar diversos tratados y acuerdos comerciales con diferentes regiones y países del mundo.

Entre los más importantes podemos citar los siguientes.

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- El Grupo de los Tres (G-3: Colombia-México-Venezuela).
- Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.

- Tratado de Libre Comercio con Bolivia.
- Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea
- Tratado de Libre Comercio con Israel.

Estos Tratados de Libre Comercio han sido ordenados de forma cronológica, tomando en cuenta la fecha de su firma. De todos y cada uno de ellos habrá un apartado en donde se abordaran cada cual con sus características distintivas y particulares

Además de estos tratados, Mexico ha contraído otros compromisos comerciales, que no son tratados de libre de comercio, pero que se han multiplicado en la última década, sobre todo, en la zona centro y sur del continente americano.

Las autoridades responsables de las negociaciones justifican su proceder en base a criterios económicos de carácter interno y externo.⁷

No se deben omitir las presiones de origen externo -principalmente por parte de Estados Unidos- a que fue sometido nuestro país y que de alguna manera obligó a México a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberal en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo a aceptar que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del GATT.

Las razones internas son

1. La creciente incapacidad del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, seguido durante tres décadas, para generar un desarrollo estable y empleos suficientes.
2. El efecto positivo que puede tener el libre comercio en términos de exportaciones y empleo, como lo ha mostrado la industria maquiladora
3. Los efectos positivos sobre la economía de la primera etapa de apertura comercial, que comenzó en 1983.
4. La congruencia y complementariedad entre los cambios estructurales, incluso las medidas de desregulación adoptadas por la actual administración, y la política comercial durante la primera etapa de apertura iniciada en 1983.

Las razones externas son:

1. La globalización y la intensa competencia entre países por el capital, que aconsejaba dar mayor certidumbre a los inversionistas.
2. La ocasión de abrir los mercados a las exportaciones mexicanas, y poner un límite a la capacidad de nuestros socios para imponer restricciones comerciales de manera unilateral.
3. La oportunidad de capitalizar las ventajas obtenidas de la adhesión al GATT mediante una negociación ambiciosa con nuestros principales socios comerciales.

Entre los Acuerdos y los Tratados de Libre Comercio, existen diferencias sustanciales que redundan en el grado de integración de los mismos. El Tratado comercial a diferencia del Acuerdo posee un grado más alto de cohesión y equilibrio entre los signatarios.

Más adelante se presenta una relación de los principales Tratados y Acuerdos comerciales que México ha negociado, incluyendo Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), y Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los cuales se mencionan en un pequeño apartado posterior.

4.3 ELEMENTOS QUE SE DEBIERON CONSIDERAR PREVIOS A LA FIRMA DEL TLCAN

Comenzando la década de los noventa, y ante la inminente negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el cual concluiría sus negociaciones a mediados de 1992, y que a su vez, fuera difundido al interior de la población en general en nuestro país, a partir de agosto del mismo año mediante el Programa de Difusión del Tratado de Libre Comercio en México, dispuesto por el entonces Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari, en algunos sectores de nuestro país se dejaron sentir visibles muestras de insatisfacción, pues se afirmaba que no hubo un exámen a fondo de las principales vías para alcanzar un proceso de integración económica que no hiciera desventajosa esta situación para nuestro país y sus pobladores, que además demostraron un sentimiento de rechazo hacia los norteamericanos y sus políticas en general, las cuales en muchas ocasiones han agredido de alguna u otra forma la soberanía nacional a través de la historia.

La incertidumbre inundaba al grueso de la población, la cual en las calles, o en pláticas informales dentro de su propio ámbito de acción hacían patente su desprecio hacia una negociación de tal índole con los vecinos del norte, y si bien es cierto que la mayoría del común de la gente no era especialista en el ámbito económico, y carecía de elementos realmente contundentes sustentados en análisis económicos formales, la verdad es que su incertidumbre era justificable en cierta medida, pues la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con Canadá y E U A, constituía un paso sin precedentes en la historia económica de México e implicaba una medida muy ambiciosa y por ende muy arriesgada.

Posiblemente algunas personas que participaban en determinados sectores o ramas de nuestra economía sólo sentían una atmósfera de inseguridad en torno a las complejidades técnicas que se presentan en cada rama o sector, cuyos detalles escapan a los conocimientos e información de la generalidad.

Algunas otras personas, consideraron un poco antes de que las negociaciones avanzaran de una forma tan importante, que el tan llevado y traído TLC -cuando empezó a rumorarse su gestación-, era sólo una disyuntiva más de la competencia de las altas esferas políticas y comerciales de nuestro país; que posiblemente se trataba de un dilema. Grave error, la verdad es que en este sentido, nuestro país nunca tuvo poder de decisión, desde que la apertura comercial cobró fuerza en México.

La realidad, es que gran parte del destino de nuestro país con respecto al TLC ya estaba escrita. Todo comienza con la catastrófica crisis económica que el país sufrió en 1982, el gobierno mexicano se vio en la necesidad de obtener recursos externos para hacer frente a tal crisis. Lo anterior obligó a las autoridades mexicanas a firmar una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional,⁵ donde México se compromete a reducir el grado de protección a las importaciones. En dicha Carta México se compromete a reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger a los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar las exportaciones de bienes y servicios y, de evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que deriven del sistema proteccionista. Es así como resulta claro aseverar que desde que México emprendió la aventura de abrirse al exterior, lo hizo con una política comercial que no se ha sustentado en razón de los intereses propios, ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica; sino principalmente obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde finales de la década de los setentas. Tales presiones externas tienen su génesis a partir de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los E.U.A., que obliga a los países socios de esta nación a eliminar subsidios a sus exportaciones; a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del GATT, de tal suerte que quienes se rehusaran a ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la Nueva Ley de Comercio y Aranceles de los E.U.A. emitida en 1984, en la que de alguna manera se obliga a los países a que liberalicen su comercio con E.U.A., bajo la amenaza de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.

Es evidente que las presiones externas han manipulado el accionar de la política de comercio exterior de México, y por ende el proceso de negociación, aprobación y firma del Tratado de Libre Comercio con los dos países de Norteamérica (el cual conviene más a los intereses de Estados Unidos, que a los intereses de México), solo fue cuestión de tiempo. El proceso de aprobación y ratificación del TLC, se convirtió en un mero formalismo político y un trámite diplomático.

⁵ El texto íntegro de la Carta de Intención fue publicado en El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Año XLII, No. 47, Noviembre de 1982, y se ha extraído textual de dicha fuente, para incluirlo en esta investigación dentro del anexo documental de la misma

Es cierto que, por otra parte, existen algunos especialistas que defienden todo lo concerniente al proyecto del TLCAN, (como es el caso de Jaime Serra Puche, Pedro Aspe A., Herminio Blanco, entre otros menos célebres) pero la realidad es que México no se presenta a este proceso en igualdad de circunstancias que Estados Unidos y Canadá

En primer lugar se debe reconocer que México llega a este proceso de negociaciones, tratando de huir de un sistema de desarrollo económico agotado, el cual ha sido abandonado por México y del cuál a finales de los ochentas y principios de los noventas solo quedan escasos vestigios, lo cual marca una enorme diferencia con respecto a sus socios, particularmente Estados Unidos, que desde tiempo atrás, ha pugnado por negociar acuerdos comerciales en donde sus productos disfruten de preferencias arancelarias muy ventajosas.

También se debe considerar que México llegaría a estas negociaciones, no porque la vía o la expectativa del libre comercio obedeciera a una planeación estratégica plenamente estructurado mediante la cual se afrontara eficazmente la crisis económica, sino porque debido a las presiones externas, que ya se mencionaron, prácticamente a nuestro país no le quedaban muchas opciones; a diferencia de Estados Unidos que se encuentra en una fase muy superior de desarrollo económico y político, y para el cual el libre comercio con México sería altamente conveniente ya que nuestra nación es vulnerable en su relación comercial con este país.

La vulnerabilidad de México ha sido tradicionalmente identificada con la concentración de su comercio con Estados Unidos (Véanse Cuadros 17 y 18 del anexo estadístico). En otras palabras, México era (y es) débil porque ha estado y aún se encuentra expuesto a los actos de E.U.A. , ya que los intentos de México por lograr una diversificación del comercio desde los setentas, no han tenido éxito.

Con lo anterior, toma fuerza el argumento, de que México depende mucho más de su comercio con E.U.A. de lo que este país depende de su comercio con México, debido a que ellos si poseen una interesante diversificación comercial a nivel mundial, tanto desde el punto de vista de productos comerciados, como desde el punto de vista, de una importante cantidad de mercados receptores de tales productos, y también es cierto que algunos socios comerciales de los Norteamericanos, ya sea en el Pacífico o en Europa, tienen un mayor potencial comercial que México.

Este factor de dependencia unilateral por parte de México con respecto a Estados Unidos, aunado al poderío político que posee E.U.A. a nivel mundial, conduce a nuestro país a estar a la expectativa de un trato honesto y a la buena voluntad de los norteamericanos porque el peso específico a nivel político de estas naciones no es el mismo, lo que implica una desigualdad palpable, ya que no se prevé la creación de órganos supranacionales políticamente neutrales y con un peso ponderado por parte de los signatarios a nivel político, el cual actúe imparcialmente como regulador del comercio al interior del tratado

Debe señalarse que entre Canadá, E.U.A y México no existen similitudes estructurales en materia económica, política y social

La Asociación de estos tres países en busca de la realización de un Tratado de Libre Comercio, implica una relación comercial errática y desfavorable a México, debido a la existencia de una discriminación y persecución de nuestros trabajadores migratorios, una relación financiera muy desfavorable, por medio de requisitos unilaterales e inscrita en las presiones de la banca norteamericana para el cumplimiento cabal del pago de la deuda externa, mayoritariamente norteamericana, y finalmente un condicionamiento de nuestra economía en función de tener que aceptar programas de ajuste que resultan lacerantes a la clase trabajadora del país

Además México ha optado por una política comercial abierta tanto a las mercancías procedentes del exterior como a los capitales extranjeros frente a una cada vez más cerrada, proteccionista y mercantilista política comercial norteamericana, caracterizada por sus leyes más recientes y que a continuación se analizará.

4.3.1 EL NEOPROTECCIONISMO NORTEAMERICANO: LIMITANTE A LA TRANSPARENCIA DEL LIBRE COMERCIO ANTE EL INMINENTE TLC, Y EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN EN MÉXICO.

En México a partir de 1983, se empezó a dismantlar la protección a la industria nacional, con la sistemática eliminación de los sistemas de permisos previos, los cuales fueron sustituidos por bajísimos aranceles, no mayores del 20%, lo cual implica que su finalidad es abaratar o al menos no encarecer las mercancías del exterior abiertamente librecambista, que fue el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 (PROFIEX) en el que se inscribe con claridad la urgencia de liberalizar el comercio exterior, al igual que la eliminación de los subsidios a las exportaciones y de otros incentivos. Con la aprobación del PROFIEX México sentó las bases para sustituir el proteccionismo tradicional por un librecambismo a ultranza, el cual era simplemente la antesala del ingreso de México al GATT ocurrido en 1986

En contrapartida, desde 1975, Estados Unidos emite una Ley de comercio exterior que establece un sistema de preferencias que, en realidad ha funcionado como un mecanismo abiertamente proteccionista, ya que quita y pone artículos conforme las demandas de los productores nacionales cuando consideran que un producto extranjero los está perjudicando

Más aún, en 1979, aun siendo México proteccionista, emitieron su Ley de acuerdos comerciales, en la que están implícitas una serie de restricciones proteccionistas, amparadas por la aplicación de impuestos compensatorios a mercancías que a su juicio teórico fueran subsidiadas en el exterior. En caso de resultar culpable el exportador nacional, se le aplicarían las referidas sanciones compensatorias

Estos impuestos compensatorios fueron aplicados a muchos países y México, a pesar de ser vecino y socio comercial importante, no se salvó de su aplicación a diversos productos como el acero, vidrio y productos de la rama de la construcción.

La reacción de México ante esta postura proteccionista de su principal socio comercial, lejos de presentarse en forma de protestas diplomáticas procedentes, fue pasiva y prefirió ajustarse a estas disposiciones.

La Ley norteamericana de acuerdos comerciales de 1979, establece además los mecanismos mediante los cuales un país podría defenderse de las acusaciones de aplicar subsidios, o sea el mecanismo de la llamada "prueba del daño", la cual sólo se podría dirimir ante un tribunal internacional, en este caso el GATT, en el cual E.U.A. tiene gran influencia. Ante esta presión México se adhirió a ese organismo, sin más recompensa que la del gobierno de Estados Unidos consistente en darle derecho de audiencia para demostrar que un cuestionado producto mexicano no dañaba a la economía norteamericana.

Mientras México liberalizaba su comercio exterior y se abría a las necesidades del capital transnacional, Estados Unidos hacia justamente lo contrario. En efecto, en 1984 emite su Ley de comercio y aranceles, la cual en síntesis reiteraba lo anterior sólo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de E.U.A., mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo. Ante tal embestida proteccionista, México decidió, en 1985, aceptar la firma con Estados Unidos, de un "Memorandum de Entendimiento Comercial sobre Derechos e Impuestos Compensatorios",⁹ cuya característica esencial consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones, a fin de no violentar al Congreso estadounidense a denunciar

Este Memorandum, implicaba un sin número de prohibiciones contra México, con el fin de proteger a la industria norteamericana. La ventaja que se argumentó en esos años por parte de las autoridades Mexicanas, consistía en que gracias a la firma de tal Memorandum, México tendría acceso a ser escuchado y atendido en caso de una demanda por aplicación de daños a la economía de E.U.A.

Lo anterior son muestras que ponen de manifiesto lo encontrado de las políticas comerciales entre ambos países, resaltando el alto y agresivo grado de proteccionismo de uno mientras que el otro cede cada vez y en mayor grado a las presiones de liberalizar su economía.

⁹ El texto íntegro del Memorandum de Entendimiento Comercial sobre Derechos e Impuestos Compensatorios entre E.U.A. y México, fue publicado en El Mercado de Valores, Nacional Financiera, año XLV, Num. 21, Mayo de 1985, y se ha extraído de tal fuente, para incluirlo en esta investigación dentro del anexo documental de la misma.

4.3.2 INGRESO DE MEXICO AL GATT

Posteriormente a la firma del referido Memorandum comercial, Mexico ingresa formalmente al GATT, con lo que al aplicarse la cláusula de la nación más favorecida, automáticamente el resto de los miembros debería haber hecho las mismas concesiones a nuestro país.

Analizando esta perspectiva, la pertenencia de Mexico al GATT hace a todas luces innecesario un nuevo tratado de libre comercio, ya que se supone que al ingresar al GATT automáticamente se debe liberalizar el comercio no solo con Estados Unidos, sino con el resto de los miembros de ese organismo. También visto desde esa forma, un convenio bilateral o trilateral es contradictorio con los lineamientos del GATT, que está en contra de los bloques regionales de comercio, pues este organismo siempre ha apoyado el comercio multilateral.

Sin embargo, si se analiza desde el punto de vista de las supuestas ventajas de haber ingresado al GATT, lo que salta a la vista es que Mexico no se ha beneficiado prácticamente en nada, y como muestra se puede citar el caso de Estados Unidos, este no cumplió el compromiso del Acuerdo General de aplicar a Mexico los beneficios de la cláusula de la nación más favorecida, y no solo eso, ni el referido E.U.A, ni Europa, ni Japon abrieron sus fronteras a las mercancías procedentes de México, con lo cual la cesión de aranceles fue solo unilateral y desfavorable a nuestro país sin reciprocidad por parte del resto del mundo. Por el contrario, la legislación externa de E.U.A se siguió endureciendo con base en un criterio mercantilista, que es la defensa de su balanza comercial.

4.3.3 CONTINUO PROTECCIONISMO NORTEAMERICANO - CONTINUA SOBORDINACION DE MEXICO ANTE LAS PRESIONES EXTERNAS DE ESTADOS UNIDOS.

En 1988, el Congreso norteamericano esgrime la "Ley de reformas a la política internacional y comercial de 1987". En esta amenazante ley se expone la serie represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de ese país perjudique a los productores internos, al igual que presiona para que se abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de Estados Unidos tanto a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios y en especial los referentes a las telecomunicaciones. Esta ley como se observa esta enfocada a disminuir el déficit comercial de Estados Unidos, contemplando sanciones a países que mantengan superavit comercial con respecto a ese país.

Como otra postura proteccionista, se destaca el sostenimiento de las denominadas "cuotas voluntarias". Esta restricción impuesta desde 1980 implica que los países productores de acero "voluntariamente"

aceptan reducir sus exportaciones a Estados Unidos, además de implicar restricciones también a productos textiles.

Aparte de ello se han hecho evidentes las restricciones no arancelarias, especialmente a nuestros productos agropecuarios, mediante medidas fitosanitarias que han sido y son muy severas, lo que se traduce en un trato discriminatorio para el productor nacional.

En contrapartida, y de manera triste, la respuesta de México ha sido de total subordinación. A finales de 1988 se firma un Acuerdo Marco sobre inversiones estadounidenses, que en realidad significó el preámbulo de la modificación a la mexicana Ley de inversiones extranjeras de 1989, en la que prácticamente se otorgan todo tipo de facilidades a estas, incluso para penetrar en áreas antes consideradas como estratégicas, como es el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la siempre importante industria siderúrgica, a la que por cierto, de la noche a la mañana se le quitó sin ningún criterio económico ni jurídico el carácter de prioritaria y estratégica.

4.3.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS TRES PRINCIPALES PROBABLES VERTIENTES.

Los argumentos vertidos en las páginas anteriores, han evidenciado las asimétricas relaciones entre las naciones de América del Norte, específicamente las de México-Estados Unidos. Dichos argumentos han sido voz y opinión de varios autores, entre los que destaca el especialista Arturo Ortiz Wadgymar.

Dado lo anterior resultaba muy probable esperar en el TLC, que México llevará la menor parte de beneficios y por ende, la gran pérdida.

Es importante reiterar que, al ingresar México al GATT y al haber suscrito los acuerdos citados, la firma de un Tratado de Libre Comercio, puede interpretarse mediante la existencia de tres probables connotaciones o vertientes:

- Se trataría simplemente de legitimar lo ya concedido en un convenio ampliado.
- Implicaría adicionales conquistas por parte de Estados Unidos, en especial mayores ventajas y seguridades a sus inversionistas y total acceso de sus mercancías y servicios.
- Podría tratarse de un acuerdo que implique realmente reciprocidad para México.

Con respecto a la primera vertiente o hipótesis, se podría aseverar que signar un Tratado de Libre Comercio que solo se limite a recoger el Entendimiento sobre Impuestos Compensatorios de 1985, el

Acuerdo Marco sobre inversiones de 1988, a la nueva Ley de inversiones extranjeras, a los recientes acuerdos y disposiciones sobre la liberalización del comercio de servicios, dentro de los que se inscriben los de carácter financiero, en especial los vinculados con la reprivatización bancaria, simplemente significaría quedar en la misma situación. Sólo se tendría con ello, otorgar un marco jurídico global, es decir legalizar un conjunto de situaciones que facilitaría el acoplamiento nacional a Estados Unidos, mediante un deliberado proteccionismo norteamericano y un librecambismo mexicano explícito y garantizado mediante un instrumento de derecho internacional público.

En este sentido las ventajas serían sólo de carácter puramente administrativo y de operatividad técnica, sin que en realidad pudiera hablarse de una ventaja concreta para el país en su conjunto.

La segunda vertiente o hipótesis, resulta agresiva, para la identidad nacional, en el sentido de que se trataría prácticamente de una anexión a Estados Unidos, sin obtener ventaja alguna. Esta posición quedó de manifiesto con las declaraciones de la funcionaria encargada de las negociaciones del Tratado en cuestión, Carla Hills, quien abiertamente expuso ante la prensa internacional que México debería aun abrir más su economía, en especial al capital norteamericano, en áreas de su interés como la petroquímica básica, la explotación de petróleo y gas, la banca y las finanzas y otras áreas que representarían un potencial beneficio a los estadounidenses.

También hablo muy claro en el sentido de reformar la Constitución mexicana, en especial en lo referente al artículo 27,(10) a fin de que los inversionistas tengan reglas claras en relación con la seguridad de sus inversiones. Esto último en virtud de que los reglamentos emitidos recientemente no se prestan a confianza por parte de los hombres de negocios de su país.

Por otra parte, también dejó asentado que deben abordarse asuntos del narcotráfico y de trabajadores migratorios, así como la baja productividad de la mano de obra mexicana.

En realidad lo que reveló Carla Hills, es lacerante a nuestra nación, pues propone a través de sus declaraciones atacar abiertamente contra la nación y pretenden flagrantemente traspasar la soberanía nacional. Bajo esta connotación, son evidentes las intenciones del gobierno de Estados Unidos, en el sentido de apoderarse prácticamente de lo poco que queda de la economía nacional, y eliminar todo tipo de restricciones en beneficio norteamericano.

Aunque sin duda, las hipótesis anteriores, resultan sumamente pesimistas para la economía mexicana, también es cierto que se puede argumentar una tercera vertiente, la cual fuera positiva y beneficiosa para nuestro país, y la cual a su vez parece ser el único resquicio teórico, del cual pudieran aferrarse los defensores del TLC.

10 El Artículo 27 constitucional fue reformado, principalmente en lo que se refiere al régimen de la propiedad de la tierra.

Actualmente personas de otros países pueden tener propiedades en zonas fronterizas y playas, del mismo modo que las tierras ejidales pueden privatizarse.

En este sentido cabría pensar en la tercera vertiente hipotética que implicaría que gracias a un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se lograría la diferida y ansiada reciprocidad, que bien podría considerarse como el premio a la docilidad y pasividad de la política de México al capital financiero internacional.

Si, podría pensarse que se reconociera que las condiciones por las que atraviesa la economía mexicana son un asunto de seguridad nacional, que las condiciones de vida de los mexicanos no se sigan deteriorando y obliguen a un mayor número de ellos a emigrar ilegalmente a Estados Unidos, o acelerar los procesos de asentamientos humanos irregulares que están acrecentando múltiples actitudes antimexicanas en ciudades fronterizas

En este sentido, lo lógico sería pensar que el gobierno norteamericano asumiera una postura recíproca y le diera realmente impulso a sus deprimidos vecinos, fundamentalmente por la conveniencia de que no existan movilizaciones populares que pongan en peligro la seguridad de algunas poblaciones de Estados Unidos.

Bajo este supuesto de intención gubernamental mutua, es evidente que habría ventajas para México, ya que se flexibilizaría la posición norteamericana respecto a México en materia de comercio, deuda, inversiones y trabajadores migratorios

Como lo último que se pueden perder son las esperanzas, y suponiendo que la hipótesis que se está mencionando, lograra operar, México debió plantear con firmeza en el plano negociador del Tratado los siguientes aspectos

- Trato favorable y no discriminatorio a las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos
- Incluir en la agenda de negociaciones la posibilidad de amortiguar el deterioro de la relación de precios del intercambio que es ampliamente desfavorable a México, lo cual se puede negociar argumentando la caída del superávit comercial en los últimos años
- Mejores condiciones para el pago de nuestra deuda, especialmente la contraída con bancos norteamericanos. Básicamente establecer menores tasas de interés
- Lograr un convenio sobre trabajadores migratorios, mediante el cual se reduzcan las tensiones, violencia y represión fronteriza
- Demandar respeto por parte de los inversionistas estadounidenses a las leyes mexicanas y a la soberanía nacional, no presionando para que se modifiquen las regulaciones legales para poder penetrar en áreas destinadas a mexicanos

Es claro que estas supuestas condiciones debe tenerlas en cuenta la posición política y diplomática del gobierno mexicano, de manera que se antepongan los intereses de la población en general por sobre los de sólo una cúpula de hombres de negocios y prestanombres ampliamente comprometidos con una integración que sólo a ellos favoreciera

Una postura mexicana de exigencia en lo anterior sería justo, puesto que ya se ha liberalizado la economía mexicana y sólo sería un ejercicio de honestidad y reciprocidad el que se pediría a Estados Unidos. Es decir una equidad política y económica que, en cierta forma, proteja a nuestro país de las cada día más desfavorables relaciones asimétricas en términos de comercio, con los norteamericanos.

En suma, son muchos más y más contundentes los argumentos y elementos que se debieron considerar antes de la firma de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. A pesar de ello, la realización de este TLC se consumó y los elementos referidos fueron omitidos por las autoridades políticas y comerciales de nuestro país, lo que sin duda implica un futuro muy doloroso para la clase trabajadora de nuestro país, quien como siempre, es en última instancia la que más daños absorbe como consecuencia de las malas negociaciones y malas políticas de acción de nuestros mandatarios; pues al negociar con poco sentido de nacionalidad y al empeñar la soberanía nacional en aras de unos cuantos individuos privilegiados, están convirtiendo los intereses nacionales y el bienestar de nuestro pueblo en mercancías baratas que se podían vender al mejor postor

En descargo de las autoridades económicas y comerciales de México, quienes tuvieron en su ámbito de acción estas negociaciones, hay quien asegura que nuestro país no tenía más opción y que los negociadores, si llegaran a resultar mal las cosas para nuestro país con respecto al TLC, no serían culpables, sino víctimas de las circunstancias. Además se debe agregar que en México las negociaciones de Tratados de Libre Comercio eran algo sin precedente, y al gestionar el TLCAN afloró la inexperiencia en el plano negociador, experiencia que se ha adquirido a través de otros tratados negociados y firmados en los años posteriores a 1994, en donde se ha ganado madurez en cuanto a negociaciones internacionales de índole comercial

Las esferas negociadoras de nuestro país argumentan que México estaba destinado a sufrir cambios importantes, sea que participara o no en acuerdos de expansión comercial con Estados Unidos y Canadá, pero la opción de quedar al margen era la más arriesgada, porque las presiones económicas y políticas eran ya demasiadas

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entró en vigor, el 1.º de enero 1994.

4.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

4.4.1. GENERALIDADES

Este tratado es el más importante, que ha firmado México, desde el punto de vista comercial, tomando en cuenta el enorme intercambio comercial de nuestro país dentro de esta región, y la influencia que éste ejerce sobre el accionar económico de México.

El integrarse al libre comercio internacional ha obedecido a la necesidad de adaptarse a las nuevas condiciones que plantea un modelo de desarrollo orientado al exterior, toda vez que el anterior modelo de desarrollo, en base a sustitución de importaciones, se agotó, no sólo en México, sino en toda América Latina.

Es así como México decide emprender una dinámica de comercio exterior caracterizada por la firma de múltiples acuerdos comerciales y Tratados de libre comercio, de los cuales el más importante es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El objetivo fundamental del TLCAN (desde la óptica de varios especialistas entre los que destaca Hermínio Blanco) es integrar esta región para que el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, claro, ordenado y equitativo para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región. Esto permitirá a este bloque incrementar su competitividad frente al resto del mundo, sustentado en el principio de complementar las economías de los países signatarios: México, Canadá y Estados Unidos.

Las autoridades mexicanas argumentaron en su momento que el TLCAN, constituiría una vía para fortalecer las políticas de cambio estructural de la economía y de apertura comercial que México inició hace una década con el propósito de crear condiciones para aumentar el número de empleos, su tasa de crecimiento y su nivel de remuneración.

También se argumentó que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte eliminaría barreras al comercio e inversión entre México, Canadá y Estados Unidos, lo que a su vez, dirigiría a estas economías a un entorno de complementariedades y fortalezas específicas de las tres economías en un marco de equilibrio.

En las siguientes páginas se abordarán los subsecuentes elementos que contiene el TLCAN, iniciando desde sus negociaciones previas, pero debido a lo extenso de su contenido, se hará un resumen sustancioso, destacando los aspectos de implicación económica y comercial, que constituyen el objeto de interés de esta investigación.

4.4.2 GENESIS: NEGOCIACIONES PREVIAS

El presidente de México recogió la recomendación del Senado (la cual hacía referencia a la conveniencia de negociar un acuerdo de libre comercio en América del Norte, elaborada como resultado del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, organizado en abril de 1990 por el Senado de la República) y en su entrevista con el Presidente de Estados Unidos del 10 de junio de 1990 abordó el interés de que ambos países buscaran mecanismos que permitieran ampliar los flujos bilaterales de comercio e inversión, para propiciar el crecimiento de las dos economías. En el comunicado conjunto de su reunión, los mandatarios concluyeron que un tratado de libre comercio constituiría el mejor medio para lograrlo. En ese comunicado los presidentes dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial -Jaime Serra Puche, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y Carla Hills, la representante comercial de Estados Unidos-, para que llevaran a cabo los trabajos preparatorios para iniciar las negociaciones.

Posteriormente, en agosto de 1990, en Washington, D.C., en la VIII Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos, las autoridades comerciales de los dos países dieron a conocer un comunicado conjunto en que recomendaban a sus presidentes que se iniciaran las negociaciones formales para un tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos, de conformidad con las leyes y procedimientos de cada uno de los países. Poco después, Canadá manifestó su interés por participar en esas negociaciones.

A partir de septiembre de 1990 y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de los tres países se reunieron para analizar las diferentes opciones de negociación. La negociación trilateral fue seleccionada como la más conveniente, pues permitía crear, en un sólo tratado, una región de libre comercio con más de 360 millones de habitantes y un producto agregado cercano a seis mil millones de dólares; además así se evitaba la proliferación de acuerdos bilaterales en América del Norte.

4.4.3 GESTIONES PARALELAS EN MÉXICO

El 5 de septiembre de 1990, paralelamente a las consultas trilaterales y conforme a una de las recomendaciones del Senado, el Presidente de la República instaló el Consejo Asesor del Tratado, integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico. Durante los trabajos preliminares y la negociación, el Consejo Asesor mantuvo informada a la comunidad sobre el avance de los trabajos, y asesoró a los negociadores durante el desarrollo del proceso.

Por su parte, el sector privado constituyó la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), dependiente del Consejo Coordinador Empresarial (CEE), para que, durante la negociación del Tratado, sirviera como vínculo con el sector público. A través del COECE, el sector privado presentó al gobierno de México las posiciones de cada rama productiva

4.4.4 EVOLUCION DEL PROCESO DE NEGOCIACION.

El 12 de junio de 1991, un año después del comunicado presidencial conjunto que puso en marcha el proceso del Tratado, empezaron las negociaciones formales en Toronto, Canadá. Terminaron catorce meses después, el 12 de agosto de 1992. El 7 de octubre, los responsables de la política comercial de cada país rubricaron el texto en presencia de los tres mandatarios, quienes firmaron el documento final el 17 de diciembre de ese mismo año. En agosto de 1992 una vez concluidas las negociaciones y según lo dispuesto por el Presidente, comenzó el Programa de Difusión del Tratado de Libre Comercio en México.

Los poderes legislativos de los tres países ratificaron el Tratado. El Senado mexicano, de conformidad con la Constitución, lo aprobó el 22 de noviembre de 1993. La Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá hicieron lo mismo el 27 de mayo y el 23 de junio de 1993, respectivamente, y la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos el 17 y el 20 de noviembre de 1993, respectivamente.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entró en vigor el 1.º de Enero de 1994, y fue dotado con vigencia indefinida; aunque existe la posibilidad para las Partes de retirarse, vía una petición previa de seis meses.

4.4.5 CONTENIDO DEL TRATADO

El Tratado consta de un Preámbulo y veintidós capítulos agrupados en ocho partes (11). En el preámbulo, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el Tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del medio ambiente. Y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenido y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

11 Además del texto del Tratado, se puede consultar el Resumen del contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de México, Canadá, y los Estados Unidos de América, publicado por SECOFI, el 13 de agosto de 1992.

La primera parte del Tratado, Aspectos Generales, contiene los objetivos (capítulo I) y las definiciones generales (capítulo II)

Los objetivos y metas que el Tratado se ha trazado son eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión; proteger la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. En esa parte se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones importantes a esta regla: en especial, las disposiciones en materia comercial de cinco convenios ambientales prevalecerán sobre el Tratado, por tratarse de aspectos de gran importancia con respecto a la preservación de la flora y la fauna silvestres, así como otras medidas tendentes a la conservación de un sistema ecológico estable en las zonas transfronterizas (control de movimiento de desechos peligrosos, tóxicos, etc.)

El Tratado, posee otras partes, que se refieren a: comercio de bienes, barreras técnicas al comercio; compras del sector público, inversión y comercio de servicios; propiedad intelectual; solución de controversias, y excepciones y disposiciones finales.

A continuación se describen el contenido y los principales acuerdos sobre los grandes temas del Tratado.

COMERCIO DE BIENES

El comercio de bienes entre los tres países se regula en la segunda (Comercio de Bienes), tercera (Barreras Técnicas al Comercio) y cuarta (Compras del Sector Público) partes del Tratado.

La segunda parte, denominada Comercio de Bienes, comprende a su vez, seis capítulos. El capítulo III (Trato Nacional y acceso de bienes al mercado). El capítulo IV establece las reglas de origen y el V los procedimientos aduanales, aun los relativos a certificación y verificación del origen de las mercancías. Los capítulos VI y VII contienen las reglas y disposiciones específicas sobre los bienes energéticos y los agropecuarios. Este último capítulo incluye las medidas en materia de normas sanitarias y fitosanitarias. La segunda parte concluye con el capítulo VIII, que contiene las medidas de salvaguarda.

La tercera parte, Barreras Técnicas al Comercio, consta del capítulo IX, "Medidas relativas a la normalización".

Finalmente, la Cuarta Parte consta también de un sólo capítulo, el X, "Compras del sector público".

A continuación, se expondrán los principales aspectos de los rubros o capítulos mencionados; tomando además en cuenta que el transcribir el contenido total y textual del Tratado, se aleja de la intención de la presente investigación.

TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

En el capítulo III (artículo 301), el Tratado incorpora el principio fundamental de trato nacional del artículo III del GATT; el cual argumenta que los bienes importados a un país miembro del Tratado, desde otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende a las disposiciones provinciales y estatales.

Las medias de acceso a mercados descritas en este capítulo establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas que regirán el comercio de bienes. Entre estas últimas se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones.

También se contempla la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes considerados provenientes de América del Norte conforme a las reglas de origen fijadas en el capítulo correspondiente. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales uniformes. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias, correspondientes a productos más delicados, se eliminarán en un plazo mayor, de quince reducciones anuales iguales. Se tomarán como punto de partida de la desgravación las tasas vigentes al 10 de julio de 1991. Los periodos de desgravación para la totalidad de las fracciones arancelarias de los tres países se encuentran en un anexo al Tratado, (Anexo 302.2)

REGLAS DE ORIGEN

El capítulo IV se ocupa de las reglas de origen, que definen los requisitos que deberán cumplir las mercancías para gozar del régimen arancelario preferencial del Tratado.

Los bienes se consideraran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los que contengan materiales que no provengan de la zona se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos sean transformados en cualquier país miembro. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar la clasificación arancelaria del material, conforme a las disposiciones del Tratado.

Para efectos concernientes a las reglas de origen, se estipula también que en algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

Con respecto a los procedimientos aduanales, se debe consignar que, la aplicación eficiente de las reglas de liberación comercial requiere un intenso trabajo de modernización y coordinación en la operación aduanera. Con el fin de que ésta no represente un obstáculo al libre comercio, se acordaron reglas y procedimientos para agilizarla y minimizar el costo de los trámites.

Se acordó para julio de 1999 la eliminación de los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial, a su vez se establecerían mecanismos para verificar el origen certificado por el exportador, y un mismo proceso de certificación de origen en los tres países. Por otra parte, se estableció un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniforme de las reglas de origen

SECTOR AUTOMOVILISTICO

Este Sector, es una rama importante, dentro de la industria mexicana. La negociación en el sector automovilístico, busca enfrentar los retos que plantea la aguda competencia internacional. Según el texto de Herminio Blanco (Las negociaciones comerciales de México con el Mundo), el Tratado permitirá alcanzar elevados niveles de competitividad a través del logro de las economías de escala, la especialización, el acceso a tecnologías variadas y la complementariedad de recursos dentro de la región

Existen, sin embargo, numerosas regulaciones en el sector automovilístico de los tres países, como son las disposiciones estadounidenses para el consumo eficiente de gasolina, conocido como CAFE; el convenio sectorial conocido como el Autopact entre Canadá y Estados Unidos, y el Decreto para la Industria Automovilística expedido por México en 1993

SECTOR TEXTIL

Al entrar en vigor el Tratado, quedará sin efecto el convenio bilateral que restringe el comercio textil entre México y Estados Unidos, realizado al amparo del Acuerdo Multifibras.

En materia de desgravación arancelaria, a la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos establecerá una tasa máxima arancelaria de 20% con excepción de las de algunas telas de lana, para las cuales el tope será 25%.

SECTOR ENERGETICO

El capítulo de Energía y Petroquímica Básica establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación al comercio e inversión en materia de petróleo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

Con el fin de consolidar el acceso de los bienes energéticos y petroquímicos básicos a los mercados de los tres países, se acordaron entre las Partes un conjunto de disciplinas comerciales.

Se incorporaron al capítulo las disposiciones del GATT referidas a las restricciones al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. De esta manera, quedan prohibidas las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, excepto en determinadas circunstancias

En su caso, México podrá restringir el otorgamiento de los permisos de importación y exportación para los bienes reservados con el fin de mantener reservado al Estado el comercio exterior de esos bienes.

En Canadá y Estados Unidos las medidas reguladoras en materia de energía y los organismos reguladores correspondientes, tienen una importancia equiparable a lo que es en México el marco jurídico del sector energético.

SECTOR AGROPECUARIO

Para Herminio Blanco, Jaime Serra Puche y otros defensores del TLC, los acuerdos en materia agropecuaria del Tratado de Libre Comercio son congruentes con la modernización de la política agropecuaria, y en este sentido se argumenta según el texto de Herminio Blanco que con el fin de contribuir a este proceso de cambio estructural, se pactaron acuerdos en materia de apoyos internos a la producción, subsidios a la exportación, acceso a mercados, normas técnicas y de comercialización y disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias

Las disciplinas respecto al uso de apoyos internos, subsidios a la exportación y las disposiciones zoo y fitosanitarias son trilaterales, mientras que los acuerdos en materia de acceso a mercados y normas y estándares de calidad son de carácter bilateral.

APOYOS INTERNOS

El texto reconoce los subsidios como política de fomento del sector agropecuario, pero también reconoce que éstos pueden introducir distorsiones sobre la producción y el comercio. Este artículo establece disposiciones para que los programas de apoyo agropecuario se adopten de acuerdo con los principios aceptados en las negociaciones multilaterales del GATT y establece que los países se esforzarán por utilizar aquellos apoyos que tengan efectos mínimos de distorsión

Se acordó que los apoyos dirigidos a programas para el desarrollo de infraestructura de servicios e información de mercados, sanitarios y fitosanitarios, y de investigación dirigida al desarrollo de productos específicos no estarán sujetos a impuestos compensatorios

SUBSIDIOS A LA EXPORTACION

Las Partes acordaron trabajar de manera conjunta para eliminar los subsidios a la exportación; además, se estableció el principio general de prohibir que una de las Partes otorgue subsidios a la exportación de un producto agropecuario al territorio de otra Parte cuando no haya otras importaciones subsidiarias de ese producto a territorio de esa Parte. Se planteó permitir excepciones si alguna Parte importa productos subsidiados de un país de fuera de la región, o si la Parte importadora decide permitirlos. En cualquier caso, se mantendrá el derecho de fijar impuestos compensatorios.

ACCESO A MERCADOS

En la negociación de productos agropecuarios se establecieron, compromisos bilaterales de liberalización entre México y Estados Unidos, y entre México y Canadá.

Por otra parte, excepto por el comercio de productos avícolas y lácteos con Canadá, los tres países acordaron eliminar todas sus restricciones cuantitativas (licencias, permisos previos de importación y cuotas), las cuales serán sustituidas por "aranceles-cuota". Estos permitirán, hasta cierta cantidad, el acceso sin pago de aranceles mientras que las importaciones que excedan este cupo estarán sujetas a un programa de desgravación arancelaria, a partir de aranceles negociados para cada producto.

NORMAS DE CALIDAD

Con el TLC en marcha, un grupo de trabajo bilateral será facultado para revisar las normas y estándares que afecten el comercio agropecuario, y un comité consultivo operará un sistema de solución de controversias contractuales entre exportadores y compradores privados. Además se logrará el acceso mexicano al mercado de procesamiento de Estados Unidos para productos que no cumplen con las normas de comercialización que este país impone en la frontera.

DISPOSICIONES ZOOSANITARIAS Y FITOSANITARIAS

En materia de disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias, se establecieron las directrices que asegurarán que éstas no se utilicen de manera injustificada como barreras no arancelarias sin menoscabo de las medidas necesarias para proteger la vida y la salud humana, vegetal o animal (Lo cual por supuesto no ha funcionado debido a las prácticas desleales norteamericanas, el caso del aguacate mexicano, es un ejemplo claro de las falacias de este apartado del Tratado).

Por otra parte se ha establecido un comité para facilitar y dar seguimiento al proceso de armonización y equivalencia de normas zoosanitarias y fitosanitarias, y se busca, además, la creación de un mecanismo de solución de controversias en esta materia, que dará mayor certidumbre a los exportadores.

Los anteriores (Apoyos internos, Subsidios a la exportación, Acceso a mercados, Normas de Calidad, y Disposiciones zoonosanitarias y fitosanitarias) son los principales elementos que integran el apartado referente al sector agrícola, que en nuestro país, sin duda urge reactivar.

SALVAGUARDAS

El capítulo de salvaguardas considera dos tipos de acciones de emergencia : las bilaterales y las globales.

El propósito de las salvaguardas bilaterales es dar protección excepcional a sectores afectados por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, permitiendo a una Parte suspender el proceso de desgravación arancelaria o, incluso, aumentar el arancel de un producto a su nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.

Dichas salvaguardas sólo podrán aplicarse durante la transición al libre comercio, tendrán una duración máxima de tres años; podrán ser utilizadas únicamente en una ocasión por producto, y conllevarán un mecanismo de compensación obligatoria a la Parte afectada, bajo la forma de concesiones comerciales al país exportador, de valor equivalente al de restricción emergente.

Por su parte, las salvaguardas globales son aquellas que un país miembro podrá aplicar a las importaciones provenientes de todo el mundo y que, conforme a lo establecido en el artículo XIX del GATT, en principio no pueden excluir de su aplicación a ningún país exportador. No obstante, para evitar que una salvaguarda global afecte injustificadamente a la zona de libre comercio, se permitirá excluir de su aplicación las exportaciones realizadas por una Parte, siempre y cuando ésta no figure entre los cinco primeros proveedores del país que adopta la medida y no contribuya al daño serio que se busca remediar.

MEDIDAS RELATIVAS A NORMALIZACION

En este sentido, el Tratado reconoce que todos los países cuentan con normas y regulaciones técnicas de carácter obligatorio, cuya finalidad debe ser, exclusivamente, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la seguridad del medio ambiente, y la protección a los consumidores.

Para facilitar el comercio internacional, es importante buscar la compatibilidad entre los regímenes de normalización, con el fin de evitar que estos se constituyan en barreras comerciales subrepticias. Como resultado de la negociación, se acordó que las normas técnicas y los métodos para determinar su cumplimiento se apeguen al principio de trato nacional, para evitar discriminación entre los productos originarios de las Partes, que se utilicen las normas internacionales como marco de referencia, que se adopten las medidas necesarias para lograr la convergencia futura de los sistemas, que se ajusten los procesos de validación del cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo, y que se establezcan ámbitos específicos de cooperación que incluyan mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Los sistemas públicos de adquisiciones en Canadá y Estados Unidos constituyen mercados muy extensos que ofrecen a los exportadores mexicanos oportunidades para ampliar sus escalas de operación en diversos sectores económicos.

El capítulo de Compras del Sector Público otorga a México acceso recíproco al sistema de adquisiciones de esos dos países. Se asevera que los principios de trato nacional y no discriminación consagrados en el capítulo, garantizan un tratamiento equitativo y no discriminatorio de los proveedores de los tres países. Lo anterior implica que la Ley "Compre Americano" de Estados Unidos y la política de contenido nacional de Canadá no se aplicarán a proveedores mexicanos. Al menos eso debiera ser en teoría.

El marco normativo del Capítulo establece las condiciones de acceso para los proveedores de bienes, servicios y obra pública a los sistemas de compras que rigen para el sector público en cada una de las Partes.

Dentro del mismo Capítulo sobre Compras al Sector Público, se establecen, también, los criterios y disposiciones que deberán observar las entidades y dependencias públicas en sus adquisiciones y contrataciones, con el fin de promover la transparencia y asegurar un tratamiento no discriminatorio.

Este rubro es especialmente importante para abrir las licitaciones del sector público a abastecedores de cualesquiera de los tres países que pertenecen al TLCAN.

INVERSION

Este es un Capítulo muy importante, desde el punto de vista económico y político, toda vez, que es ampliamente conocido que existe una gran competencia mundial por atraer capital.

El Capítulo de inversión se rige por los siguientes principios fundamentales:

- 1) En los países de la región, el inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.
- 2) Una vez que el inversionista extranjero sea aceptado, recibirá un trato equivalente al del inversionista nacional, tal y como ha ocurrido siempre en México.
- 3) Las Partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.
- 4) Como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo, Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio. Por ejemplo, entre otros, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción a alcanzar cierto grado de contenido doméstico, a adquirir bienes y servicios generados en un territorio, ni a atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas.

- 5) Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluso la remisión de utilidades y dividendos, pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros. Sin embargo, las Partes podrán prevenir las remisiones al exterior en caso de quiebras o si existe evidencia criminal
- 6) Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado.
- 7) Con el propósito de asegurar la aplicación uniforme del Tratado en la solución de controversias sobre inversión, se establecieron mecanismos internacionales para resolverlas. Es los mecanismos se fundamentan en los principios jurídicos de legalidad, reciprocidad, igualdad y decisión por órganos imparciales, tal y como lo ordena el artículo 8 de la Ley mexicana para la Celebración de Tratados. Por primera vez, las Partes establecen que sus inversionistas sólo podrán dirimir sus controversias a través de los procedimientos establecidos en el Tratado.
- 8) En Canadá y en Estados Unidos, el capital mexicano gozará de los mismos beneficios que las inversiones extranjeras provenientes de esos países tendrán en México. Se estima que conforme avance el proceso de internacionalización económica de México, los inversionistas mexicanos contarán con certidumbre y garantías en Estados Unidos y Canadá

Otro aspecto importante en este Capítulo, es la "cláusula de seguridad nacional" (artículo 1138) la cual reconoce que, el Estado mexicano podrá restringir cualquier inversión que atente contra su seguridad, sin que el afectado pueda recurrir al mecanismo de solución de controversias. El Tratado también establece explícitamente que ningún país deberá reducir sus normas de protección ambiental con el propósito de atraer inversiones

Las posturas optimistas y defensoras del TLC, aseguran que el éste se constituirá en un instrumento de diversificación de la política económica, al asegurar que los inversionistas de países no miembros que desarrollen actividades sustantivas en la región tengan acceso al mercado de América del Norte, lo que a su vez consolidará la posición de nuestro país como uno de los destinos atractivos para la inversión internacional. A más de siete años de la entrada en vigor del TLC, esto no es palpable hasta el momento.

SERVICIOS

Las disposiciones referentes al comercio de servicio, se encuentran contenidas en la segunda área de negociación

El capítulo XII contiene las disciplinas generales para el comercio transfronterizo de servicios, incluso los profesionales. Las reglas específicas en materia de servicios de telecomunicaciones, financieros, y de entrada temporal de personas de negocios se encuentran, respectivamente, en los capítulos XII, XIV y XVI.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

El capítulo XII, "Comercio transfronterizo de servicios", cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los de computación, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los aéreos especializados, los de reparación y mantenimiento, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de telecomunicación de valor agregado y los turísticos, entre otros. Para todos ellos, el TLC establece una serie de principios generales:

- 1) Trato nacional. El país importador otorgará al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus nacionales o a los proveedores locales de un estado o provincia.
- 2) Trato de nación más favorecida. Los tres países se otorgan entre ellos un trato no menos favorable que el que concedan, en cualquier servicio, a otra nación no miembro.
- 3) No obligatoriedad de residencia. El proveedor de un servicio podrá proporcionarlo desde cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente.

Los tres países aplicarán estos principios a prácticamente todas las actividades de servicios. No obstante, para un número muy limitado de ellas, los países se reservaron la facultad de aplicar uno o más de dichos principios.

En materia de servicios profesionales, el Tratado contiene un Anexo a este capítulo, en el cual las Partes acordaron establecer procedimientos para que los colegios y las asociaciones profesionales puedan convenir voluntariamente el reconocimiento mutuo de licencias.

Los servicios públicos de telecomunicaciones básicas no fueron sujetos de la negociación. Al entrar en vigor el Tratado, se eliminarán las restricciones al comercio transfronterizo y a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado, con algunas excepciones.

En materia de transporte de pasajeros, al entrar en vigor el Tratado los operadores mexicanos de autobuses turísticos podrán brindar servicios en el mercado estadounidense.

También a los tres años de entrar en vigor el Tratado, Estados Unidos permitirá el ingreso de autotransportes de carga mexicanos a sus estados fronterizos, manteniendo la apertura de 49% de inversión extranjera en

empresas de autobuses y permitiendo 100% de inversión mexicana en empresas de transporte de carga internacional. En ese año México debió permitir 49% de inversión procedente de sus dos contrapartes. Al séptimo año, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de autotransporte de carga.

Las líneas anteriores nos ofrecen la visualización de una falacia más al amparo de este Tratado, en donde no se ha respetado lo acordado por parte de E.U.A., al limitar de manera arbitraria la incursión de transportistas mexicanos en suelo norteamericano.

SERVICIOS FINANCIEROS

El capítulo XIV contiene las disposiciones en materia de liberalización de los servicios financieros. En este rubro el Tratado otorgará a las Partes el derecho de establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como otro tipo de servicios financieros auxiliares en territorio de las tres naciones, conforme con los siguientes principios básicos:

- 1) Trato nacional
- 2) Reserva cautelar, que permita a las Partes introducir excepciones a las disposiciones del capítulo para garantizar el sano funcionamiento de sus sistemas financieros nacionales y la protección de los intereses del público.
- 3) Trato de nación más favorecida, que exige a las Partes hacerse extensivas todas las concesiones que otorguen a cualquier otro país.
- 4) Liberación progresiva, que asegura un proceso gradual hacia un sistema financiero regional abierto
- 5) Reserva nacional, que excluye del Tratado las actividades de las autoridades financieras necesarias para ejercer la política monetaria y cambiaria de un país, las realizadas por los bancos de desarrollo, las de sistemas de seguridad social, así como las auspiciadas con recursos del gobierno, a menos que se realicen por intermediarios financieros en competencia

MOVILIDAD TEMPORAL DE PERSONAS

Las leyes migratorias de los tres países no fueron objeto de negociación, pero el Tratado incluye disposiciones para facilitar el ingreso temporal a territorio de cada uno de los miembros, de personal involucrado en actividades de comercio de bienes, de servicios o de inversión.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

El capítulo define las actividades que podrá realizar una persona física al amparo del régimen especial. Con la movilidad temporal se ha buscado contribuir al abatimiento de costos, al aprovecharse la especialización relativa de los empresarios y permitirá a las empresas mexicanas allegarse especialistas en condiciones competitivas. Los anteriores son los principales aspectos del comercio de servicios.

PROPIEDAD INTELECTUAL

El capítulo XVII corresponde a propiedad industrial. Incorpora los avances legislativos mexicanos y compromete a las Partes a cumplir con sus obligaciones internacionales contraídas en el GATT y en otros foros multilaterales.

Se impedirá que los productos comercializados en Estados Unidos y en Canadá se ostenten de manera falsa como originarios de México cuando no lo sean. Por ejemplo, ambos países reconocerán, asimismo, al tequila y al mezcal como productos distintivos de México.

En materia de derechos de autor, las Partes reafirman sus compromisos internacionales, de manera que se incentive la innovación en todos los ámbitos productivos de la región.

Con el fin de asegurar la aplicación ágil y oportuna de estas disposiciones, las Partes establecerán mecanismos operativos para llevarlas a la práctica, con atención especial a las zonas fronterizas.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS

El último tema de la negociación, solución de controversias, se encuentra contenido en los capítulos XIX y XX. El primero de ellos se ocupa de la revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias, mientras que el segundo trata del mecanismo general de solución de controversias.

ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS

Como resultado del TLC, se adiciona un mecanismo que da a las Partes opción a elegir entre la revisión judicial y la revisión de las decisiones administrativas en materia de dumping y de subsidio por instancias arbitrales binacionales independientes, integrada por un grupo de expertos en la materia.

Como resultado del TLC, se adiciona un mecanismo que da a las Partes opción a elegir entre la revisión judicial y la revisión de las decisiones administrativas en materia de dumping y de subsidio por instancias arbitrales binacionales independientes, integrada por un grupo de expertos en la materia.

Se prevén cuotas compensatorias que puede instaurar, la Parte reclamante dentro del proceso comercial, cuando esta misma Parte, considere que es objeto de alguna distorsión comercial que afecte sus intereses

MECANISMO GENERAL DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS

A la observancia del TLC, se argumenta que este mecanismo será transparente, imparcial y sencillo. Aunque a siete años de existencia del TLCAN parece no ser así- dicho mecanismo contará con tres etapas: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la Comisión y la formación de paneles arbitrales.

- 1) Consultas. Cualquier país miembro podrá solicitar consultas a otro sobre cualquier tema. El tercer país miembro podrá participar en estas consultas si tiene un interés sustancial en el asunto.
- 2) Intervención de la Comisión de Libre Comercio, responsable en última instancia de la administración del Tratado. Si la etapa de consultas no resuelve la controversia, cualquier Parte podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos, crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios para buscar la conciliación o la mediación, o hacer recomendaciones con el fin de resolver el asunto-
- 3) Paneles arbitrales. Si la intervención de la Comisión no resuelve la controversia, las Partes podrán solicitar el establecimiento de un panel arbitral. El país no involucrado en la controversia podrá también solicitar su participación en esta etapa.

El procedimiento de solución de controversias es relativamente rápido, pues el informe final del panel, transcurridas las tres etapas, se obtiene en un plazo aproximado de 250 días.

Según, los negociadores, el procedimiento tiene credibilidad disciplinaria ya que existe el derecho de suspender beneficios comerciales equivalentes cuando una de las partes del conflicto no cumpla con la resolución final del panel.

EXCEPCIONES

El capítulo XXI contiene una serie de disposiciones que aseguran que el Tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales. Así el TLC incorpora por referencia el artículo XX del GATT, que autoriza a los países miembros a aplicar las medidas necesarias para proteger o preservar la moral pública, la salud y la vida humana, animal y vegetal, los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico, y los recursos naturales agotables. Se incluyen también disposiciones que permitirán a los Estados adoptar las medidas que consideren necesarias para preservar la seguridad nacional.

En materia fiscal existe un apartado que establece que los asuntos tributarios se regirán por los tratados de doble tributación celebrados entre los países. Además cada uno de los países miembros podrá, en circunstancias determinadas y de acuerdo con las reglas del FMI, adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos. A su vez, el capítulo contiene una disposición que protege la información que pueda afectar la vida privada de las personas.

DISPOSICIONES FINALES

El capítulo XXII contiene las disposiciones que regulan la vida del Tratado.

El TLC prevé que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros. También existen disposiciones que permiten introducir reformas.

Finalmente, se establece que cualquier país parte del Tratado podrá retirarse con una notificación previa de seis meses.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entró en vigor, el 1.º de enero de 1994, una vez concluidos los procesos internos de aplicación.

Su vigencia fue dotada con el carácter de indefinida.

En las páginas anteriores se han señalado, los principales elementos de carácter económico y comercial del TLCAN, en los cuales se encuentran implícitos los intereses de los países signatarios. Como ya se mencionó, la intención de la presente investigación, no es transcribir el texto completo ni de éste, ni de ningún otro Tratado, pues sólo se pretende presentar un panorama general de ellos, que a su vez conduzcan al análisis.

Con respecto al TLCAN, sólo resta agregar, que se han firmado acuerdos paralelos a este tratado, en materia ambiental y en materia laboral, y los cuales se mencionarán brevemente, sólo como referencia.

4.4.6 ACUERDOS PARALELOS AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Una vez concluida la negociación del Tratado de Libre Comercio, los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos decidieron negociar dos acuerdos de cooperación trilateral, paralelos al Tratado; uno sería de cooperación en materia de medio ambiente y el otro de cooperación en cuestiones laborales. Asimismo se firmó un memorándum de entendimiento para reforzar la disciplina en la aplicación de salvaguardas contemplada en el TLC.

4.4.6.1. ACUERDO DE COOPERACIÓN EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE

El acuerdo reconoce la tradición de ayuda mutua en materia ambiental entre México, Estados Unidos y Canadá, y expresa el compromiso de apoyar y desarrollar los acuerdos ambientales internacionales y las instituciones existentes.

OBJETIVOS

Los objetivos del Acuerdo son: alentar la conservación, la protección y el mejoramiento del medio ambiente en la región de América del Norte, para elevar la calidad de vida de sus habitantes; promover el desarrollo sustentable; fortalecer la cooperación trilateral en la materia; apoyar los objetivos ambientales del Tratado de Libre Comercio; evitar que medidas ambientales representen distorsiones comerciales o proteccionismo encubierto, y fortalecer la cooperación para que cada país aplique mejor sus propias leyes en su propio territorio.

OBLIGACIONES

Con respecto a la soberanía de cada país, el Acuerdo confirma el derecho de cada uno de ellos a establecer sus propias políticas, prioridades y niveles de protección ambiental. Asimismo, confirma el compromiso de los tres países a que sus leyes proporcionen altos niveles de protección ambiental.

El Acuerdo prohíbe explícitamente a las autoridades de un país llevar a cabo la aplicación de la legislación ambiental en otro país.

Los países se comprometen a aplicar de manera efectiva su legislación en materia de medio ambiente. Para ello, los gobiernos podrán adoptar acciones tales como: el nombramiento y capacitación de inspectores; la vigilancia del cumplimiento de la ley; la investigación de supuestas violaciones; la negociación y la aplicación de acuerdos de cumplimiento voluntario, y el uso de los procedimientos jurídicos para sancionar las violaciones al derecho ambiental y reparar el daño. En ningún caso el Acuerdo faculta a las autoridades de un país a emprender acciones que tengan por objeto garantizar la aplicación de las leyes ambientales en el territorio de otro país.

Cada país se compromete, respecto a su territorio, a: informar sobre el estado del medio ambiente, desarrollar planes de contingencia ambiental; promover la educación, la investigación científica y el desarrollo tecnológico en materia de medio ambiente; evaluar cuando proceda el impacto ambiental, y promover el uso de instrumentos económicos para el logro efectivo de los objetivos en materia de medio ambiente.

Asimismo, cada país notificará a los otros su decisión de prohibir o de restringir severamente el uso de ciertas sustancias químicas.

Además, los países se comprometen a continuar garantizando que los procedimientos administrativos y judiciales para la aplicación de su derecho ambiental sean justos, abiertos y equitativos.

COMISION PARA LA COOPERACION AMBIENTAL

La Tercera Parte del Acuerdo establece la Comisión para la Cooperación Ambiental, integrada por un Consejo, un Secretariado y un Comité Asesor Conjunto.

El Consejo será la institución reguladora de la Comisión y estará integrado por los representantes de cada país a nivel de gabinete, o su equivalente, que sean responsables de la política ambiental.

El Consejo será también el vínculo institucional con la Comisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este vínculo permitirá prevenir y resolver controversias comerciales relacionadas con el medio ambiente y ofrecer asesoría técnica a las instituciones del Tratado de Libre Comercio.

El Comité Consultivo Público Conjunto estará formado por cinco personas de cada país que no sean funcionarios del gobierno. El Comité Conjunto asesorará al Consejo y proporcionará información científica y técnica al Secretariado. El Comité Conjunto será una instancia de participación ciudadana en la aplicación del Acuerdo.

Cualquiera de los tres países puede solicitar consultas, cuando considere que algún asunto pueda afectar el funcionamiento del Acuerdo.

CONSULTAS

Cualquiera de los tres países también podrá convocar a consultas como resultado de un comunicado del Secretariado elaborado a partir de una petición presentada en relación con una falta de aplicación efectiva del derecho ambiental en cualquiera de los dos países.

El Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente, cuenta también con un mecanismo de solución de controversias, que opera cuando el Consejo no haya podido resolver determinado asunto, tema o diferencia.

Hasta aquí, el apartado del Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente.

4.4.6.2. ACUERDO DE COOPERACION EN MATERIA LABORAL

Este Acuerdo por ser paralelo entro en vigor el 1o. De enero de 1994, al igual que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En el Acuerdo, cada uno de los países se ha comprometido a promover los siguientes principios laborales de acuerdo con su derecho interno: libertad de asociación, derecho de negociación colectiva, derecho a la huelga, prohibición del trabajo forzado, restricciones al trabajo de menores, normas mínimas sobre empleo, eliminación de discriminación laboral, igual paga para hombres y mujeres, prevención de accidentes y enfermedades de trabajo y protección de trabajadores migratorios.

OBJETIVOS

Los objetivos generales del Acuerdo son mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida de la población de los tres países; Promover el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes laborales de cada país, y promover la publicación e intercambio de información para mejorar el entendimiento mutuo sobre las leyes de los dos países, sus instituciones y sistemas legales. El logro de estos objetivos se fundamenta en la cooperación entre las autoridades laborales de los tres países.

OBLIGACIONES

Los tres países se comprometen en el Acuerdo a garantizar la aplicación efectiva de sus propias leyes laborales, a través de las medidas que la propia ley nacional establezca.

Los países también se obligan a dar una amplia difusión a sus leyes, reglamentos, procedimientos y otras disposiciones administrativas laborales.

Asimismo, cada uno de los países se compromete a asegurar que las personas con interés jurídico reconocido tengan acceso a instancias administrativas, judiciales y de otro tipo, para la aplicación efectiva de su legislación laboral.

COMISION DE COOPERACION EN MATERIA LABORAL.

Con el Acuerdo, los países crean una Comisión de Cooperación en Materia Laboral para facilitar el logro de sus objetivos. La Comisión Laboral constará de un Consejo Ministerial, un Secretariado Coordinador Internacional (SCI) y tres Oficinas Nacionales Administrativas.

El Consejo Ministerial estará formado por los secretarios o ministros de Trabajo de los tres países, quienes supervisarán la aplicación del Acuerdo, incluyendo los trabajos del Secretariado. Además, el Consejo está facultado para crear los comités y grupos de trabajo que consideren apropiados para alcanzar los objetivos del Acuerdo.

El Secretariado, por su parte, será responsable de apoyar al Consejo en sus labores de recabar y publicar periódicamente información sobre asuntos laborales de México, Canadá y los Estados Unidos, de planear y coordinar las actividades de cooperación, y de dar apoyo técnico a los grupos de trabajo o comités de evaluación que haya creado el Consejo de Ministros.

Con respecto a las Oficinas Nacionales Administrativas (ONA), cada país creará su propia ONA, y a su vez tendrá autonomía para decidir sobre la estructura e integración de la misma.

Las funciones de las ONA serán servir como centro de enlace para los otros países, facilitar el suministro de información a los otros países sobre derecho y prácticas nacionales laborales, funcionar como destinatario de las comunicaciones que el público envíe a la Comisión, Llevar a cabo evaluaciones preliminares sobre cuestiones laborales en los tres países, y promover el intercambio de información pertinente para este Acuerdo.

CONSULTAS

El Acuerdo Laboral establece tres niveles de consulta. En primer lugar, las ONA podrán intercambiar información estadística y de otro tipo, hacer aclaraciones o dar explicaciones sobre las leyes laborales, e informar sobre las condiciones de los mercados laborales de sus países.

En segundo lugar, cada uno de los países podrá solicitar consultas a nivel ministerial respecto a temas relacionados con las obligaciones del Acuerdo.

Finalmente, los ministros podrán formar un Comité de Evaluación de Expertos (CEE) para el estudio de temas específicos respecto a una falta de aplicación de las leyes laborales.

El Acuerdo en Materia de Cooperación Laboral, posee, también un mecanismo de solución a controversias, cuya función es resolver cualquier conflicto o polémica desatada por el accionar normal de los elementos que se regulan en este Acuerdo, y cabe señalar que su estructura funcional es similar que la contenida en el Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente.

Mencionados ya estos Acuerdos Paralelos y complementariamente regulatorios al TLCAN, se puede observar que la intención de éstos, es muy interesante, pero por lo observado hasta fecha, resultan todavía insuficientes para alcanzar una verdadera equidad en el contorno del TLCAN.

4.5. EL GRUPO DE LOS TRES (G-3).

PAISES PARTICIPANTES

COLOMBIA-MEXICO-VENEZUELA

GENESIS Y COMPROMISOS FUNDAMENTALES

En febrero de 1989 se celebró la Conferencia Ministerial de San Pedro Sula, sobre el diálogo político y la cooperación económica entre los países de Centroamérica y la Comunidad Europea. En esta ocasión los Cancilleres de Colombia, México y Venezuela manifestaron su disposición por contribuir al diálogo político y económico entre las regiones. El 10 de marzo de 1989 se reunieron los Cancilleres de Colombia, México y Venezuela en Puerto Ordaz, Venezuela y acordaron actuar de manera concertada a efecto de lograr una cooperación y complementación entre las economías de los tres países.

El Tratado de Libre Comercio, fue suscrito por los gobiernos de México, Colombia y Venezuela, el 12 de mayo de 1994 y el cual entro en vigencia el 1° de enero de 1995, constituye, sin duda un hecho importante para las relaciones de los tres países, así como para el proceso de integración de América Latina y el Caribe. El mismo no

se restringe al ámbito de las relaciones comerciales sino también abarca otras áreas fundamentales de la economía. Una característica fundamental del tratado es el tratamiento entre los participantes particularmente en cuanto al comercio de bienes quedando establecidos en el programa de liberación distintos elementos a través de los cuáles México otorga beneficios especiales destacando entre ellos la extensión a Venezuela de la preferencia Arancelaria Regional suscrita por Colombia y México y la profundización de los beneficios de los acuerdos de alcance parcial y acuerdos comerciales sectoriales suscritos por Venezuela y Colombia con México, todos ellos concebidos en el marco de la ALADI 12

La firma del acuerdo implica un mercado potencial de 140 millones de habitantes, 445 mil millones de dólares de PIB y un comercio total de 159 millones de dólares, lo que representa cerca de la mitad del comercio total de América Latina. El acuerdo tiene por objetivos principales, de conformidad con los informes proporcionados por la Secretaría de Relaciones Exteriores que es el órgano que coordina las negociaciones:

- *Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.
- *Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes.
- *Promover condiciones de competencia legal en el comercio entre las Partes.
- *Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- *Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual existentes.
- *Establecer lineamientos para la posterior cooperación entre las partes regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del acuerdo.
- *Crear procedimientos eficaces para la ampliación y cumplimiento del Acuerdo, su administración conjunta y la solución de controversias
- *Propiciar relaciones equitativas entre las partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de la categoría de los países establecidas por la ALADI.

El objetivo primordial y central del tratado (G-3), es el de liberar el comercio recíproco. A tal efecto, se establece un programa para la liberación del comercio de los bienes originarios de los tres países, el cual como norma general, quedó definido como una desgravación lineal y automática para el universo arancelario en un lapso de diez años

Esto significa que durante un período de diez años los aranceles de los tres países serán reducidos, progresivamente a una tasa del 10% anual, para quedar totalmente liberados al final de ese período de transición, momento en que quedará conformada la zona de libre comercio.¹³

EVOLUCION DEL TRATADO

México, Colombia y Venezuela acordaron eliminar progresivamente en diez años sus impuestos de importación sobre bienes originarios, en concordancia con las listas de desgravación de cada país, anexas al texto, quedando dichos bienes libres de arancel a partir del 1º. De enero del año 2005.

El programa inició con el arancel vigente para cada producto en el momento de la entrada en vigor del acuerdo. Tratamiento especial recibirá el sector automovilístico que contará con un período de gracia de tres años a partir de la entrada del acuerdo para iniciar su proceso de desgravación. Las preferencias arancelarias contenidas en los acuerdos de alcance parcial firmados en el marco de la ALADI y vigentes entre las partes son incorporados al acuerdo por lo que quedan sin efecto a partir de la entrada en vigor del mismo.

*** SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS**

Los bienes del sector agropecuario tendrán un tratamiento diferenciado que preve la facilitación del acceso a los respectivos mercados de los tres países, mediante la reducción o eliminación de las barreras a la importación y a la exportación en el comercio recíproco, tales como restricciones a la importación, impuestos de importación y normas técnicas y de comercialización agropecuaria. Es de subrayar que el comercio de bienes agropecuarios, entre los tres países, prevé una importante lista de excepciones.

México, Colombia y Venezuela podrán adoptar, aplicar o mantener cualquier medida fitosanitaria o zoonosanitaria necesaria para la protección de la vida y la salud humana, animal y la sanidad vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional.

*** PROCEDIMIENTOS ADUANALES.**

Los procedimientos aduanales acordados por las partes permiten que sólo se otorgue un trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen establecidas por el instrumento y que los importadores, exportadores y productores de México, Colombia y Venezuela cuenten con certidumbre, transparencia y facilidades administrativas en sus operaciones.

*** PRACTICAS COMERCIALES.**

A partir de la entrada en vigor del acuerdo las partes se comprometen a no otorgar subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a sus mercados. En caso de presentarse situaciones en las que mediante un examen objetivo basado en pruebas positivas se determine la existencia importaciones en condiciones de dumping o que hubiesen recibido subsidios para su exportación, incluyendo estos efectos dios a los que otorgan a las exportaciones que otorgan las exportaciones que influye desfavorablemente en las condiciones de competencia normal, la parte importadora podrá establecer y aplicar cuotas compensatorias.

*** SALVAGUARDIAS**

Con la finalidad de proteger a los productores nacionales de los tres países de daño grave o amenaza de daño a, sus producciones, el acuerdo prevé la posibilidad de aplicar a las importaciones de bienes realizadas al amparo del acuerdo, un régimen de salvaguardia que permite la utilización de medidas arancelarias cuya aplicación se basa en criterios claros, estrictos y con temporalidad definida. El régimen de salvaguardia prevé medidas de carácter bilateral o global

Las medidas bilaterales podran ser aplicadas durante los 10 años de duración del programa de desgravación y durante un periodo adicional de 5 años a partir de su finalización.

Las medidas de carácter global se acordó aplicarlas conforme al artículo XIX del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hoy (OMC).

*** COMERCIO DE SERVICIOS.**

El acuerdo regula, bajo los principios generales, el comercio de servicios que desarrollan los prestadores de los tres países, incluyendo las relativas a la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio.

*** SERVICIOS FINANCIEROS.**

Los servicios financieros de México, Colombia y Venezuela, relativos a instituciones, financieras, inversionistas e inversiones de estos en instituciones financieras en territorio de los tres países y el comercio transfronterizo de servicios financieros, estan regulados por el acuerdo. Los tres países se comprometen a liberalizar progresiva y gradualmente, mediante negociaciones, toda restricción o reserva financiera con el propósito de hacer efectiva la complementación económica entre ellos

- Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte;
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del presente Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

*** COMERCIO Y ARANCELES**

El 70% de las exportaciones de México a Costa Rica estará libre de arancel a partir del primer día de entrada en vigor del Tratado, el 20% se desgravará en 5 años, y el 10% restante en 10 años. El 75% de las exportaciones de Costa Rica a México gozará de acceso inmediato sin pago de aranceles; el 15% se desgravará en 5 años y el 10% restante en 10 años. En reconocimiento al distinto grado de desarrollo de los dos países, México iniciará el programa de desgravación a partir de un arancel máximo de 9% y Costa Rica a partir de los aranceles vigentes que fluctúan entre el 6 y el 20%, para la mayoría de los productos.

Ambos países formularon excepciones a este esquema de desgravación en sectores sensibles como el agropecuario, el textil y el automovilístico.

*** BARRERAS NO ARANCELARIAS.**

Los dos países acordaron limitar al máximo el uso de restricciones a la importación de tipo no arancelario. Se convino en eliminar los permisos de exportación e importación. Asimismo, los dos países -en concordancia con sus legislaciones internas-, se reservan el derecho de establecer restricciones al comercio de hidrocarburos, así como al de automóviles usados y prendas de vestir usadas.

Los dos países también convinieron en limitar la aplicación de impuestos de exportación, a fin de garantizar, a todos los productores de la región la disponibilidad de materias primas en las mismas condiciones, eliminar los derechos de trámite aduanero el 1 de julio de 1999, e impedir los requisitos de etiquetado se conviertan en barreras al comercio de bienes.

*** SECTOR AGROPECUARIO**

El capítulo agropecuario se divide en seis grandes temas: obligaciones internacionales; apoyos internos; subsidios a la exportación; normas técnicas de comercialización agropecuaria; acceso a mercados y reglas de origen.

Estos seis temas concernientes al sector agropecuario, se enuncian brevemente a continuación.

OBLIGACIONES INTERNACIONALES

Costa Rica y México se consultarán antes de adquirir compromisos en otros acuerdos intergubernamentales que pudieran menoscabar los intereses o concesiones que se han otorgado en este Tratado.

APOYOS INTERNOS

Las Partes se esforzarán para que sus políticas de apoyo al campo distorsionen al mínimo el comercio o la producción.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACION

Las partes buscarán la eliminación en el ámbito internacional de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios y cooperarán en este esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT (hoy OMC).

Estos subsidios serán eliminados entre Costa Rica y México conforme al siguiente calendario:

- a) Los productos incluidos en el programa de Liberalización no podrán beneficiarse de ningún subsidio cuando se encuentren totalmente desgravados.
- b) A partir del 1^o de enero de 1999 ningún subsidio será otorgado a los productos que se comercien entre Costa Rica y México al amparo de este Tratado.

NORMAS TECNICAS DE COMERCIALIZACION AGROPECUARIA

Ambos países establecerán un grupo de trabajo para revisar la operación de normas de clasificación y calidad agropecuaria que afecten el comercio entre los dos países y resolverán las cuestiones que puedan plantearse en relación con la aplicación de dichas normas.

ACCESO A MERCADOS

Los dos países acordaron el acceso inmediato para algunos productos con gran potencial exportador. Para ciertos productos sensibles se negociaron plazos de desgravación lenta como los cárnicos, por ejemplo.

REGLAS DE ORIGEN

Al igual que en otros tratados, se establecieron reglas de origen que garanticen que los productos exportados que contengan insumos intermedios de terceros países experimenten una transformación sustancial en el territorio de alguno de los dos países signatarios

Los bienes se considerarán como originarios de México o Costa Rica cuando sean producidos en su totalidad en el territorio de una o ambas Partes, o cuando cumplan con el requisito de valor de contenido regional establecido en el anexo al Tratado sobre reglas específicas.

*** MEDIDAS FITOZOOSANITARIAS**

Se establecieron reglas y disciplinas claras y equitativas para la elaboración, adopción y aplicación de medidas fitozoosanitarias. También se adoptaron diversas disposiciones para evitar que éstas se tornen en barreras injustificadas al comercio de productos agropecuarios, sin menoscabo de la protección de la vida y la salud de personas, animales y plantas.

Además se acordaron reglas para el reconocimiento de zonas libres, de escasa prevalencia, de plagas o enfermedades

*** PROCEDIMIENTOS ADUANEROS**

Para garantizar la certificación del origen de los bienes que reciben trato arancelario preferencial, se estableció un capítulo de procedimientos aduaneros.

Para facilitar la operación aduanera se establecerá un certificado de origen común a los dos países, que deberá ser llenado y firmado por el exportador del bien. Por su parte, el importador también deberá presentar una declaración, al momento de la importación, basada en el certificado de origen, para evitar abusos se han establecido mecanismos de verificación del origen de los bienes, como son los cuestionarios dirigidos al exportador o productor de un bien, o las visitas a las instalaciones del exportador o productor del bien.

*** MEDIDAS DE SALVAGUARDIA**

Estas medidas tienen como función el brindar la protección de la planta productiva, ante situaciones de daño serio. Las salvaguardas serán bilaterales o de carácter global.

*** INVERSION**

La normatividad negociada en torno a la inversión será aplicable a las medidas que adopte o mantenga uno de los tres países con respecto a las inversiones de inversionistas de otra de las partes y los inversionistas de otra de las partes en todo lo relacionado a su inversión.

*** TELECOMUNICACIONES**

Las partes dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor de este tratado acordaron realizar consultas pertinentes para determinar la profundización y ampliación de la cobertura del área de libre comercio de servicios de telecomunicaciones.

*** PROYECCIONES**

En virtud de lo señalado, es previsible que los tres países propongan una desgravación más rápida antes del plazo señalado anteriormente, y la adhesión de otros países al G-3. Es pertinente mencionar que en enero de 1997, el gobierno de Chile expresó su interés en participar en el acuerdo del Grupo de los Tres.

Como proceso mismo de la globalización y regionalización de América Latina y el Caribe, existe interés de varios países además de Chile por participar activamente en el acuerdo, al igual que otros tratados como el MERCOSUR y el PACTO ANDINO.

4.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON COSTA RICA.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, fue gestionado, por un conjunto de negociaciones previas y finalmente firmado en la Ciudad de México, el 5 de abril, de 1994, y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

Con la idea de diversificar el comercio de nuestro país, fue el, entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari, quien firmó dicho tratado en acuerdo con el entonces presidente de Costa Rica Rafael Calderón Fournier

Los principales objetivos de este Tratado son los siguientes:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre ambas naciones;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes;

La salvaguarda bilateral puede limitar temporalmente a las importaciones, cuando un aumento sustancial de éstas cause daño serio a una industria nacional. La salvaguarda bilateral permite aplicar medidas temporales hasta dos años después de concluido el proceso de desgravación. Estas medidas sólo serán de carácter arancelario y tendrán, una duración máxima de un año, aunque podrán prorrogarse por otro más, en caso de comprobarse que persisten las características que motivaron su adopción. El país que adopte medidas bilaterales podrá suspender, el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel del producto.

Las salvaguardas globales no serán discriminatorias y se aplicarán conforme a las normas y procedimientos establecidos en el artículo XIX del GATT (hoy OMC).

El país que aplica una medida de emergencia esta obligado a otorgar una compensación al otro. Esta compensación será convenida entre los dos países.

*** DISPOSICIONES EN MATERIA DE PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO.**

En el tratado se incluyó un capítulo que prevé normas y procedimientos para combatir las prácticas desleales de comercio internacional. Entre estas disposiciones se encuentran: la obligatoriedad para las autoridades de notificar de inmediato y de forma directa a los exportadores acusados de realizar prácticas desleales. Además, las autoridades deben otorgar a los exportadores denunciados, plazos e información suficiente y oportuna para que se defiendan en igualdad de circunstancias, antes de que se imponga una cuota compensatoria.

También se incluyeron diversos mecanismos que garantizan transparencia, como son reuniones de información, audiencia pública, acceso oportuno y suficiente a la información contenida en los expedientes de las investigaciones, entre otros.

En materia de subsidios, los países se comprometieron a no otorgar nuevas subvenciones a las exportaciones.

*** PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

Los criterios básicos que norman este capítulo son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria

El principio de trato nacional significa que el país al cual ingresa un prestador de servicios le otorgará un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales

El principio de trato de la nación más favorecida implica que los países se otorgarán un trato no menos favorable al que conceden, en cualquier servicio a otro país que no forma parte del Tratado.

El principio de presencia local no obligatoria permite que el prestador de servicios lo otorgue sin necesidad de estar establecido en el otro país.

En este capítulo se incluyó el compromiso de que los dos países consoliden, a la entrada en vigor del Acuerdo, las medidas restrictivas existentes a su comercio recíproco de servicios. También se obligaron a que en un plazo no mayor de un año a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, especificarían las instancias de gobierno a nivel federal y central exentas de estas obligaciones

México excluyó, todas aquellas actividades que están reservadas por la Constitución al Estado y a los mexicanos.

Los dos países se comprometieron a que al menos cada dos años, se lleven a cabo negociaciones para eliminar las restricciones cuantitativas, que aún subsistan, para la prestación de un servicio. Asimismo convinieron en realizar negociaciones futuras con el objetivo de ampliar la liberación alcanzada en los diferentes sectores de servicios, a fin de eliminar, paulatinamente, las restricciones remanentes.

• INVERSION

En el Tratado se incluyó una definición amplia de inversión para proteger a los inversionistas de ambos países en lo que respecta a la propiedad intelectual, los préstamos, las reinversiones y, en general, a toda transferencia de recursos. Para ello se contemplaron los siguientes principios:

- A) Trato nacional las Partes otorgarán a los inversionistas extranjeros y a sus inversiones, el mismo trato que confieren a sus propios inversionistas e inversiones cuando se encuentren en situaciones similares.
- B) Trato de la nación más favorecida los dos países harán extensivos a los inversionistas e inversiones de la otra Parte, los beneficios que confieran a países no miembros del Tratado, siempre que se encuentren en circunstancias similares
- C) Requisitos de desempeño teniendo en cuenta los parámetros de la negociación sobre medidas de inversión que se llevan a cabo en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), no se podrá imponer a los inversionistas requisito alguno de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condición para el establecimiento de tal inversión o el otorgamiento de un incentivo a la misma
- D) Libertad de transferencias Las Partes permitirán la libre transferencia de recursos al exterior, como pagos por concepto de expropiación o los derivados de laudos arbitrales, utilidades, dividendos, ganancias de capital y pagos por asistencia, entre otros. Las Partes sólo podrán impedir la transferencia de recursos en caso de quiebra, protección a los derechos de acreedores o para garantizar el pago de sentencias judiciales
- E) Indemnización para el caso de expropiaciones estas podrán realizarse por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con estricto apego a la legalidad. La indemnización deberá ser completamente liquidable y transferible

*** PROPIEDAD INTELECTUAL**

En el rubro de Propiedad intelectual, se determinó que las disposiciones establecidas sean compatibles con la legislación de los dos países y con los más importantes tratados multilaterales administrados por la organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Con respecto a la protección de los derechos exclusivos sobre el uso de marcas se estableció que una vez registrada, el titular del registro tendrá el derecho de impedir a un tercero, que no cuente con su consentimiento, usar en el comercio signos idénticos o similares a aquellos para los que se registró la marca, cuando su uso pueda causar confusión

***ADMINISTRACION DEL TRATADO.**

La amplitud de los objetivos del Tratado suscrito por México y Costa Rica requiere de la creación de instituciones para la administración conjunta del mismo. Existen dos instancias básicas: la Comisión Administradora y su Secretariado.

La Comisión es un órgano superior integrado por el ministro de Comercio Exterior de Costa Rica, y por el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México o las personas a quienes estos designen. La comisión velará por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones del Tratado, evaluará los resultados logrados en su aplicación y vigilará su desarrollo.

La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria y a petición de cualquiera de las Partes, en sesiones extraordinarias. Todas sus decisiones se tomarán de común acuerdo.

El Secretariado proporcionará asistencia a la Comisión, brindará apoyo administrativo a los tribunales arbitrales y apoyará la labor de los demás comités y grupos establecidos en el Tratado.

*** SOLUCION DE CONTROVERSIAS.**

El establecimiento de un procedimiento para la prevención y solución de controversias resulta indispensable, para el buen funcionamiento del Tratado.

El procedimiento de solución de controversias incluido en el Tratado suscrito por México y Costa Rica está dividido en tres fases. Primeramente, los países deben cooperar para solucionar sus diferencias de manera amistosa, a través de consultas. Si éstas no logran resolver la controversia, las Partes pueden, como segundo recurso, convocar a la Comisión Administradora. Esta, además de poder formular, recomendaciones cuenta con una gama amplia de posibilidades para ayudar a las Partes a solucionar su conflicto, mediante los buenos oficios, la conciliación y la mediación.

Si la controversia no se resuelve, entonces se puede transitar a la tercera fase: solicitar la información de un tribunal arbitral

El tribunal presentará a la Comisión una decisión final que será obligatoria para las Partes, y deberán cumplirla en los términos y plazos fijados

Cuando la Parte perdedora no cumpla con la decisión final, la Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios por un monto equivalente hasta que se cumpla con la decisión del Tribunal.

En términos generales y a grandes rasgos, los anteriores son los principales aspectos que incluye el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Mexico y Costa Rica

Este Tratado es un intento por diversificar los concentrados flujos de comercio exterior de nuestro país.¹⁴ Sin embargo por su naturaleza misma es de un alcance modesto y por ende sus efectos en el accionar comercial de México son sumamente limitados.

Finalmente, es necesario mencionar que este Tratado si bien es limitado en cuanto a su potencial intrinsecamente comercial, posee bases de negociación coherentes y ecuanímes, que implican un alto grado de desarrollo político, que configuran una estrategia geográfica para extender estos procedimientos a todo el hemisferio americano con miras de beneficiar un gran proyecto norteamericano de dominio continental sobre el cual se hablara un poco mas adelante

En lo que respecta a Mexico, las expectativas de beneficio con respecto a este Tratado son limitadas y cuestionables debido al escaso intercambio comercial que existe entre ambas naciones y que apenas pudiera incrementarse en un periodo no menor a diez años, aunque habrá que esperar resultados, la realidad es que el potencial comercial de Costa Rica es reducido.

¹⁴ Hasta 1994, casi el 80% de los flujos comerciales de México han estado dirigidos a los E.U.A. (81% de las exportaciones totales y 71% de las importaciones totales) datos para 1992

4. 7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON BOLIVIA

GENESIS: PERIODO DE NEGOCIACION.

Los presidentes de México y Bolivia establecieron las bases para la suscripción de un acuerdo de complementación económica, en el marco de la Reunión del Grupo Andino celebrada en diciembre de 1991, en Cartagena de Indias, Colombia, e instruyeron a sus ministros de comercio para que iniciaran negociaciones con el propósito de establecer una zona de libre comercio

Se argumentó por parte de las autoridades mexicanas, que para México, la suscripción de un acuerdo comercial con Bolivia representaba una oportunidad importante para iniciar un avance hacia la integración con el Grupo Andino.

Se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales con Bolivia en la que se intercambio información, se analizaron y definieron temas para incluirlos en el posible Acuerdo y se presentaron proyectos de Texto sobre algunas secciones del mismo. Los entonces presidentes de los dos países se reunieron en dos ocasiones para analizar el avance de las negociaciones

En agosto de 1992 la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó la decisión 322, que concede a Bolivia una dispensa para negociar bilateralmente acuerdos comerciales con México. Dicha decisión fue antecedida por el Acta de Barahona de 1991

A partir de marzo de 1993, se inició una segunda etapa de negociaciones. Hasta mediados de ese año se han realizado reuniones de grupos técnicos, una en México y otra en Bolivia, donde se ha convenido negociar con una estructura de temas similar a la del G-3

Las negociaciones continuaron registrando avances importantes y finalmente El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia fue firmado en la ciudad de Rio de Janeiro, Brasil, el 10 de septiembre de 1994, y entro en vigor el 10 de enero de 1995, con vigencia indefinida.

• OBJETIVOS FUNDAMENTALES

Los objetivos de este Tratado desarrollados específicamente a partir de sus principios y reglas, incluidos los de trato de nación más favorecida y transparencia son los siguientes

• Eliminar gradualmente las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre ambas naciones.

• Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.

• Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes.

*Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;

*Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte;

*Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así, como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; y

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

Evidentemente, en el Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia, el objetivo primordial es el de liberalizar el comercio entre ambas naciones. En este sentido se ha establecido un programa para la liberación del comercio de los bienes originarios de las Partes, en el cual como norma general, quedó definido como una desgravación arancelaria progresiva y automática para el universo arancelario en un lapso de diez años.

* DESGRAVACION ARANCELARIA

México y Bolivia eliminarán progresivamente en diez años sus impuestos de importación sobre bienes originarios, en concordancia con las listas de desgravación de cada país anexas al texto.

Este Tratado incorpora las preferencias arancelarias negociadas u otorgadas con anterioridad entre las Partes en el marco de la ALADI. A partir de la entrada en vigor de este Tratado quedan sin efecto esas preferencias.

A petición de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en el Texto y Apartado correspondiente.

No obstante lo anterior, se debe mencionar que Bolivia podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de bienes comprendidos a continuación.

- Aceites y demás productos de destilación de los alquitranes y productos análogos.
- Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, y similares
- Gas del petróleo y demás hidrocarburos gaseosos
- Vaselina, parafina, cera de petróleo microcristalina, ozoquerita, cera lignito, cera de turba y demás ceras minerales y productos similares
- Coque de petróleo, betún de petróleo y demás residuos de los aceites de petróleo o de minerales bituminosos
- Betunes y asfaltos naturales, pizarras y arenas bituminosas, asfaltitas y rocas asfálticas
- Hidrocarburos acíclicos saturados.

Asimismo, Bolivia podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de bienes provenientes del sector automovilístico, (una extensa lista).

*** SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS**

Los bienes del sector contarán con un tratamiento diferenciado que prevé la facilitación del acceso a los respectivos mercados de los signatarios, mediante la reducción o eliminación de las barreras a la importación y a la exportación en el comercio recíproco tales como restricciones a la importación, impuestos de importación y normas técnicas y de comercialización agropecuaria. Se debe mencionar que el comercio de bienes agropecuarios, prevé una importante lista de excepciones por considerarse los productos incluidos en esa lista, como productos de importancia estratégica.

En este sentido, tanto México como Bolivia, podrán adoptar o mantener cualquier medida fitosanitaria o zoonosanitaria necesaria para la protección de la vida y la salud humana, animal y la sanidad vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional.

*** REGLAS DE ORIGEN**

Al interior del Tratado, se establecieron reglas de origen que garanticen que los productos exportados que contengan insumos intermedios de terceros países experimenten una transformación sustancial en el territorio de alguno de los dos países signatarios.

Los bienes se considerarán como originarios de México o Bolivia cuando sean producidos en su totalidad en el territorio de una o ambas Partes, o cuando cumplan con el requisito de valor de contenido regional establecido en el anexo al Tratado sobre reglas específicas.

*** PROCEDIMIENTOS ADUANALES**

Los procedimientos aduanales acordados por las Partes permitirán que sólo se otorgue un trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen establecidas por el instrumento y que los importadores, exportadores y productores de México y Bolivia cuenten con certidumbre, transparencia y facilidades administrativas en sus operaciones.

*** PRACTICAS COMERCIALES**

A partir de la entrada en vigor del acuerdo, las Partes se comprometen a no otorgar subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a sus mercados. En caso de presentarse situaciones en las que mediante un examen objetivo basado en pruebas positivas se determine la existencia de importaciones en condiciones de

dumping o que hubiesen recibido subsidios para su exportación, y que por ende influyen desfavorablemente en las condiciones de competencia normal, en contrapartida, la parte importadora podrá establecer y aplicar cuotas compensatorias.

*** COMERCIO DE SERVICIOS**

El acuerdo tiene entre sus facultades, regular bajo los principios generales, el comercio de servicios que desarrollen los prestadores de los mismos, de ambas naciones, incluyendo las relativas a la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio.

*** SERVICIOS FINANCIEROS**

El Tratado regula los servicios financieros de México y Bolivia, relativos a instituciones financieras, inversionistas e inversiones de éstos en instituciones financieras en territorio de las Partes.

Asimismo, los dos países signatarios se comprometen a liberalizar progresiva y gradualmente, mediante negociaciones, toda restricción o reserva financiera con el propósito de hacer efectiva la complementación económica mutua.

*** INVERSION**

Con respecto a la inversión, cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares a sus propios inversionistas. Es decir, existe un trato equilibrado e imparcial. Todo esto en el marco del Trato Nacional con respecto a la inversión.

Con respecto al Trato de la Nación más Favorecida en relación a la inversión, se establece que cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares a los inversionistas y a sus inversiones de un país que no sea Parte, salvo que una Parte hubiere otorgado o en lo sucesivo otorgare un tratamiento especial a los inversionistas o a las inversiones de éstos, provenientes de un país que no sea Parte, en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias o instituciones similares, esa Parte no estará obligada a otorgar el tratamiento de que se trate a los inversionistas o a las inversiones de la otra Parte.

*** SALVAGUARDIAS**

Con la finalidad de proteger a los productores nacionales de ambas naciones de daño a sus producciones, el Tratado prevé la posibilidad de aplicar a las importaciones de bienes realizadas al amparo del Tratado, un régimen de salvaguardia que permitirá la utilización de medidas arancelarias cuya aplicación se basa en criterios

claros, estrictos y con temporalidad definida. El régimen de salvaguardia prevé medidas de carácter bilateral o global.

Las medidas bilaterales tendrán vigencia sólo durante el periodo de transición;

- Sólo podrán adaptarse cuando sea estrictamente necesario para contrarrestar el daño grave o la amenaza del mismo causado por las importaciones de otra Parte;
- Las medidas serán de tipo arancelario.
- Las medidas podrán aplicarse por un periodo máximo de un año y prorrogarse por una sola ocasión y hasta por un plazo igual y consecutivo.

Las medidas de carácter global se aplicarán conforme al artículo XIX del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hoy (OMC)

4.8 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA

PERIODO DE NEGOCIACION Y GESTACION

Como se ha detallado en el presente capítulo, México participa en diversos Acuerdos y Tratados comerciales, sobre todo a lo largo de los países de nuestro continente, además del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), encontramos hacia el sur un gran número de ellos; con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación se han negociado tratados de libre comercio con otras regiones, como el caso del TLC México-Unión Europea.

La Unión Europea (UE), conformada por 15 países, constituye en orden de importancia nuestro segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa. Con la firma de la Declaración Solemne Conjunta en mayo de 1995, México y la Unión Europea sentaron las bases para el inicio de negociaciones encaminadas a lograr un acuerdo amplio que profundice el dialogo político, el intercambio de bienes y servicios, los flujos de inversión y la cooperación científica y tecnológica.

Las relaciones bilaterales entre la UEA y México se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación del 26 de abril de 1991. Dicho acuerdo busco intensificar, particularmente, la cooperación científica y tecnológica, pero no incluye mecanismos de liberalización comercial de bienes y servicios ni de inversión. Por ello, México y la UE plantearon la necesidad de estrechar sus lazos de comercio de inversión a través de un nuevo acuerdo que incluyera estos elementos.

El 25 de junio de 1996, el Consejo de Ministros de la UE otorgó autoridad a la Comisión Europea para iniciar negociaciones con México. En octubre del mismo año se realizó la primera reunión técnica y en noviembre México presentó a la Comisión Europea una propuesta para la negociación

En abril de 1997 la Comisión Europea aceptó la propuesta, y el 10 y 11 de junio de 1997 se iniciaron formalmente las negociaciones. En esta ocasión se concluyó la negociación de tres documentos: Un Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación política y Cooperación, un Acuerdo Interino y una Declaración Conjunta. El primero incluye la intensificación del diálogo político y la cooperación; en el ámbito comercial fija el objetivo de establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización comercial bilateral y preferencial progresiva y recíproca.

Con el acuerdo se intentan eliminar las desventajas que tenían las mercancías mexicanas en Europa, bloque que extiende preferencias a cien naciones mediante diversos acuerdos; asimismo, los europeos han suprimido las desventajas que enfrentaban sus productos en México debido al TLCAN.

Los temas de negociación comprenden el marco adecuado para el comercio de bienes y servicios, movimientos de capital, incluyendo IED, compras del sector público, políticas de competencia, propiedad intelectual y solución de controversias. Se espera con este tratado una diversificación y creación de comercio, así como mayor afluencia de inversión hacia actividades productivas, también se prevé una transferencia de tecnología y conocimientos, en beneficio principalmente de pequeñas y medianas empresas y una formación de alianzas estratégicas y conversiones entre compañías mexicanas y europeas. Lo más importante que se pretende con el acuerdo comercial con Europa es una diversificación de nuestras exportaciones, cuyo crecimiento depende hasta ahora del ciclo económico de un solo país, Estados Unidos, con quien mantenemos el mayor volumen de nuestro comercio internacional, se estima que las exportaciones que registró nuestra economía durante 1999 suman aproximadamente 125 mil millones de dólares, 100 mil millones a los E.U.A mientras que la Unión Europea sólo 4 mil millones de dólares cuando es un mercado más grande debido a su mayor poder de compra comparado con el norteamericano, y más estable.

La UE eliminará de inmediato el 80% de sus aranceles a las exportaciones de manufacturas mexicanas y el resto en el 2003, en tanto, México liberará de inmediato el 47% de sus impuestos arancelarios al comercio, después habrá un lapso de transición, para luego abrir el mercado a las manufacturas europeas en el 2007; en materia agropecuaria se dejaron en una lista de espera para una negociación posterior productos como lácteos, cárnicos y granos.

Es muy probable que la firma del Tratado no genere un peligro en cuanto que las naciones del viejo continente inunden de mercancías a la economía mexicana, ya que los países comunitarios producen bienes de altos precios que no compiten con los del país, que son intensivos en mano de obra por lo que las pequeñas y medianas empresas de México no enfrentan una amenaza, la UE conforma países de altos salarios por lo que el tratado genera oportunidades para elevar las exportaciones y la atracción de inversión extranjera se convierte estratégicamente conveniente por que les abre mercados.

El Acuerdo Interino establece los mecanismos institucionales para la negociación y cubre aspectos de competencia comunitaria

La Declaración Conjunta prevé los mecanismos de negociación en los temas de competencia de los países miembros.

La evolución del comercio de México con la Unión Europea, ha sido poco dinámica en comparación con la registrada con E.U.A., en 1998 el comercio bilateral de México con Europa ascendió a 15.6 mil millones de dólares, de los cuales 3.9 millones correspondieron a exportaciones y 11.7 mil millones a importaciones, este intercambio deficitario se realizó principalmente con Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido, para el primer semestre de 1999 de 9.1 mil millones de dólares, 2.8 mil millones corresponde a las exportaciones, manteniéndose un saldo deficitario.

*** EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.**

México exporta a la UE principalmente petróleo, motores, café, plata, cobre, productos laminados de acero, autopartes y azúcar.

*México importa de la UE autopartes, medicamentos, teléfonos, leche, circuitos integrados y maquinaria para construcción y textiles. La UE es nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa -como ya se acotó-, pues contribuye con más del 20% del capital foráneo que recibe la economía nacional; hasta diciembre de 1999 había 3,485 empresas con inversión europea, sobre todo de España, Alemania, Reino Unido, Holanda y Francia.

*** GENERALIDADES ECONOMICAS Y COMERCIALES**

México y la UE concluyeron las negociaciones del TLC el pasado 24 de Noviembre de 1999, el Tratado entró en vigor el 1 de julio del año 2000. El tratado liberalizará totalmente el intercambio bilateral de mercancías en el año 2007. Este TLC aglutina a una región de 476 millones de habitantes, 376 millones de la UE y 100 millones de México, las economías del área del tratado suman un producto interno bruto de ocho billones 782 mil millones de dólares, de los cuales 414 mil millones de dólares corresponden al valor de la producción de México.¹⁵

Las 15 naciones de la Unión producen bienes de alta tecnología, cierto que producen ropa y calzado pero de altos precios y precisamente en ese rango, de altos precios, no compiten con la producción de pequeñas y medianas empresas, la competencia que enfrentan las empresas de menor tamaño del país proviene de las naciones asiáticas, por lo que hay temor de los productores mexicanos por la entrada de China a la OMC, actualmente los sectores de la industria mexicana más sensibles a las importaciones chinas son el del calzado, vestido, regalos y juguetes.

Asentado lo anterior, disminuye la incertidumbre de algunos productores mexicanos, que se sienten sumamente vulnerables cuando ingresan mercancías al país con precios competitivos y no altos como los procedentes de la UE. Sin embargo esto a su vez, constituye un ancla a la producción de productos de buena calidad en nuestro país, pues el temor de una competencia ruinosa, tiende a hacer perpetua la relación productor-trabajador, en que este último se ve obligado a vender su fuerza de trabajo a un precio bajo, para que el productor no suba el precio de sus bienes finales, lo que sin duda atenta contra la búsqueda de un mejor nivel de vida de la clase trabajadora de nuestro país, quien sin duda en este contexto global difícilmente encontrará beneficios, que en anteriores circunstancias también le fueron negados.

***PROYECCIONES**

Por tratarse la UE del mercado mundial más grande, la firma de este tratado puede acarrear beneficios a la economía mexicana, al proveerle de un mercado sumamente atractivo; sin embargo no se debe perder de vista que la UE no le concede a México la más alta prioridad en materia de política exterior, y que los costos de transporte de México al viejo Continente son caros, debido en gran parte a la ineficiencia de los transportes mexicanos.

A pesar de lo anterior las negociaciones de este tratado son prometedoras, tomando en cuenta que los plazos para el libre accionar son a largo plazo, habrá que esperar que este mercado le reporte mejores dividendos a nuestro país, que los que hasta el momento está obteniendo del TLCAN, pero se ve difícil debido a que México, dentro de los planes comerciales de la UE, no figura en el primer plano.

4.9. VINCULACION CON ISRAEL

México, ha continuado en la segunda mitad de la década de los noventa con la búsqueda de nuevas posibilidades de extender su potencial de comercio exterior hacia otras latitudes, incluso muy distantes, tomando en cuenta que la mayoría de sus tratados y acuerdos comerciales internacionales se ubican en América, es así como encontramos que con el objeto de ampliar y diversificar los mercados de exportación se continúan negociando tratados y acuerdos comerciales. Uno de los Tratados de Libre Comercio más recientemente firmado, es con el país de Israel.

Es de llamar la atención la rapidez con que se gestionó el periodo de negociaciones de este tratado, y desafortunadamente no existe mucha información al respecto, posiblemente debido a la escasa influencia que ejerce la economía israelí en el ámbito económico mexicano, o tal vez, porque la conclusión de las negociaciones son recientes, ya que concluyeron en los meses finales de 1999, con la propuesta para entrar en vigor el 1 de julio del 2000 y con una vigencia con carácter de indefinida.

Israel, es un pequeño país ubicado en Asia Occidental, a las costas del Mediterráneo; cuenta con problemas geográficos importantes. principalmente, el pequeño territorio y la escasez de agua, lo cual repercute en un débil sector agrícola, que sólo exporta cítricos, algodón y otros cultivos hortofrutícolas, posee en cambio un sector ganadero vigoroso y altamente exportador, así como una pesca que le permite autosuficiencia en este rubro.

La organización socioeconómica muestra, por una parte una marcada tendencia al crecimiento del sector servicios públicos y privados (incluyendo el comercio), tendencia común a los países industrializados, pero que en el caso de Israel tal vez esté determinada por la necesidad de contar con un complejo aparato militar y administrativo

Lo más llamativo del panorama económico es la rápida e intensa industrialización. El sector industrial da trabajo al 40% de la población activa, pero su desarrollo subsecuente se encuentra en duda y parece hoy en día un tanto estancado a causa de los elevados costos de la energía. El país carece de carbón y su producción de petróleo es sumamente escasa, extrae gas natural en la zona del mar Muerto, pero Israel sigue resintiéndose de la falta de relaciones con los países árabes miembros de la OPEP

Una vez, establecido lo anterior, queda muy en claro, que en el contexto del TLC firmado con Israel existe un interés mutuo en el intercambio comercial, pero sin duda, el principal -o tal vez - el único verdaderamente factor importante en este tratado es el petróleo, recordemos que Estados Unidos no puede abastecer esta zona.

La aseveración anterior, tiene sustento al argumentar que Israel es un país de sólo 5,000,000 de habitantes, y difícilmente las características de la base exportadora mexicana encontrarían en aquel país un mercado importante, pues Israel produce y exporta de forma espectacular bienes industrializados o manufacturados (rama en la que México basa la mayoría de sus exportaciones)

El Tratado tampoco obedece a una potencial demanda de nuestro país para con los productos de aquella nación, pues este país es el primer exportador mundial de diamantes tallados, -producto de poca demanda en nuestro país-, además Israel es poderoso exportador de los productos relativos a la industria química, de los plásticos y, sobre todo, del sector eléctrico y electrónico, la industria de armamento, en la que Israel ocupa el séptimo lugar del mundo, exporta aviones y misiles productos de exigua o nula demanda en nuestro país

Como en Israel el costo de la energía constituye una dificultad para sustentar consistentemente un desarrollo industrial, así como del resto de la economía, por la falta de petróleo, se puede inferir entonces que México ha firmado este Tratado debido a las presiones que ejercen los Estados Unidos de Norteamérica sobre la política tanto interna como externa de nuestro país, y no obedeciendo a las reales demandas económicas de nuestro entorno económico, y por estas mismas presiones las negociaciones que desembocaron en la firma de este tratado fueron tan ágiles y dinámicas

Israel es un importante aliado norteamericano en aquella región asiática y por tanto no nos extraña una vinculación más bien "triangulada" con ese país

PROYECCIONES

Una vez más nuestro país cede ante presiones externas en materia de comercio exterior, lo que difícilmente le reportará un beneficio a nuestro país. Habrá que esperar para observar el accionar económico con respecto a esta naciente relación de libre comercio: México-Israel, pero es de llamar la atención la dificultad que implica para el grueso de los empresarios nacionales exportar mercancías a Israel, tomando en cuenta el costoso proceso de transporte, la carencia de infraestructura adecuada y el poco trato comercial con ese país. ¿Cuál es realmente el beneficio de firmar este Tratado que fue negociado con tanta rapidez?, si además tomamos en consideración la participación insignificante del intercambio comercial con Israel, ya que no figura ni siquiera entre los principales seis países asiáticos con mayor intercambio comercial con México, que de por sí tienen un nivel muy modesto dentro del total del comercio exterior mexicano. (Véanse cuadros 16, 17, 18 y 19 del anexo estadístico, para mayor detalle)

Otro factor a considerar es el reducido tamaño de mercado que tiene Israel como para pensar en un incremento espectacular de nuestro comercio para con ese país. En realidad se trata de un Acuerdo Comercial en donde el beneficiado es la otra nación y no México, como ha sucedido en otros casos, se transfiere beneficios comerciales muy importantes a nuestros ahora socios (dada la vital importancia del petróleo y otros recursos naturales, que es lo que interesa a Israel de México) sin una reciprocidad paritaria, lo que en definitiva no nos beneficia.

4.10. BREVE PERSPECTIVA DE MEXICO HACIA LA CUENCA DEL PACIFICO A PRINCIPIOS DE LA DECADA DE LOS NOVENTAS

A principios de la década de los noventa, algunos especialistas señalaron que para México sería de gran importancia la ampliación y el fortalecimiento de las relaciones con los países de la Cuenca del Pacífico, ya que se presentaba como una alternativa muy promisoría para el desarrollo del comercio exterior, la diversificación de mercados, la cooperación económica, el suministro de tecnología y la integración regional.

La Cuenca del Pacífico la conforman 47 países y territorios, incluido México (43 en realidad si se excluyen Hong Kong, Taiwan y las posesiones de Francia y Gran Bretaña), y que a su vez bajo la óptica de los especialistas referidos, la Cuenca del Pacífico constituye el ámbito geográfico de mayor dinamismo económico y tecnológico del mundo. Además se argumentó en su momento que la diversidad de ambientes y circunstancias prevalecientes a principios de la década de los noventa entre los países de la Cuenca ofrecía a México un vasto potencial para la realización de múltiples empresas conjuntas.

Evidentemente, los especialistas que abogaban a principios de la presente década, en favor de que México intensificará sus relaciones económicas y políticas con los países de la Cuenca del Pacífico, sin que éstas constituyeran un obstáculo para el acercamiento de la economía mexicana con la economía norteamericana y la

economía canadiense, aportaron los primeros avizoramientos de una política de comercio exterior tendente a la globalización e integración en lo que corresponde a la década de los noventa.

Con esta misma óptica se debatió sobre si la Cuenca del Pacífico era o no la panacea a la solución de los problemas económicos frente al exterior. Independientemente de la postura que se guardara al respecto, se debe mencionar que México entró en la dinámica regional referida en virtud de la interdependencia internacional, o en última instancia como una de las aplicaciones de las relaciones que mantiene con Estados Unidos y Japón.

A su vez, dicha interdependencia, empezó a matizar el contorno de política exterior de nuestro país hasta envolverla, en los procesos de integración económica, caracterizados, por la firma de Acuerdos y Tratados multilaterales comerciales de México para con distintas regiones del mundo y que se analizarán en el siguiente apartado.

4.10.1 MEXICO Y LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO A PRINCIPIOS DE LOS NOVENTAS

La Cuenca Oriental del Pacífico se refiere a Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, China, Australia, y Nueva Zelanda.

Esta región a partir de los principios de la década de los sesenta experimentó una etapa de crecimiento económico espectacular

Dicho crecimiento portentoso y envidiado antes de la crisis de los tigres asiáticos se sustentó en el modelo de desarrollo seguido por los países de la región, y basado principalmente en economías abiertas, en la disponibilidad de mano de obra calificada, el acceso a los mercados de los países desarrollados, el intercambio de inversión y tecnología entre los países de la Cuenca, la estrecha vinculación entre el interés público y el privado, y el apoyo a las actividades exportadoras

El intercambio comercial en esta región es muy intenso y con una clara tendencia al crecimiento.

El comercio de México con los países de la Cuenca es relativamente pequeño, si consideramos el alto grado de potencial económico de la región. Aproximadamente el 60% del total lo aporta el intercambio con Japón. El comercio de nuestro país con la región creció a una tasa promedio anual de 23.5% entre 1989 y 1992, alcanzando un valor de total de 18,666.6 millones de dólares, de los cuales 6,233 millones corresponden a exportaciones y 12,433.6 millones a importaciones.¹⁶

En 1992, la Cuenca representó el 5.2% del comercio total de México con el mundo. Estas naciones son el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y la Comunidad Europea -hoy UE- ese año 2.6% de las exportaciones totales tuvieron como destino a la Cuenca. Asimismo, las

importaciones de la zona representaron el 8.3% del total de importaciones de nuestro país para el mismo 1992.

La inversión procedente de la región en nuestro país es casi exclusivamente de origen japonés; para 1992 ésta alcanzó un total acumulado de 1.616 millones de dólares, lo que representa un 4-3% del total.

México ha estrechado relaciones con diversos países de la zona para aumentar los flujos de comercio e inversión. En 1989 se suscribió el Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica con la República de Corea, cuyo objetivo primordial es fomentar y facilitar la cooperación con las áreas de comercio e inversión.

Por su parte, también con Nueva Zelanda, Australia, Tailandia, Malasia, Indonesia y Japón, se han explorado nuevas fórmulas de cooperación y complementación económica.

En 1989, México ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés), organismo compuesto por representantes de los sectores público, privado y académico. México ha participado en todos los subcomités que forman parte del PECC, en especial en el de Políticas Comerciales, cuya séptima reunión se llevó a cabo en junio de 1993 en Puerto Vallarta, Jalisco.

Otro de los foros regionales que han adquirido relevancia para nuestro país es el mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC, por sus siglas en inglés). El foro reúne a funcionarios gubernamentales para estrechar las relaciones económicas entre los países de la Cuenca del Pacífico. Dicho foro ha alcanzado resultados concretos en el fortalecimiento de los intercambios económicos en la zona. México, por su parte, solicitó su ingreso al mecanismo de cooperación y fue aceptado en Seattle el 18 de noviembre de ese mismo año, lo que sin duda le significó un acercamiento importante en este sentido.

Por otra parte, en el ámbito empresarial, se ha creado el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), que reúne a empresarios para analizar las oportunidades de comercio e inversión, del cual México es miembro desde 1988.

La presencia de México en estos foros permite un contacto directo y un mejor conocimiento de los cambios económicos en la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que abre oportunidades para México en la ampliación de su base tecnológica y productiva, en la exportación a los mercados de Oriente y en la atracción de nuevas inversiones a nuestro país que debe buscar la forma de allegarse más y cada vez de más diversificada procedencia capitales productivos

4.11 IMPORTANCIA COMERCIAL DE AMERICA LATINA DENTRO DEL CONTEXTO ECONOMICO DE MEXICO.

América Latina representa un mercado potencial de aproximadamente 500 millones de consumidores, que en 1997 importó casi 200 mil millones de dólares. Desde el punto de vista comercial, la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina.

Aproximadamente el 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tiene en esta Asociación son en orden de importancia, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia. Estas cuatro naciones, en su conjunto, representan casi el 80% del comercio de México con la ALADI.

La ALADI, representa aproximadamente el 74% del comercio total de México con todos los países de América Latina.

Centroamérica, por su parte, ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina. En 1995, el comercio de esta subregión representó aproximadamente el 17.5% del total del comercio de México con América Latina.

En Centroamérica, los principales socios comerciales de México son, en orden de importancia, Guatemala, Panamá, Costa Rica y El Salvador. En su conjunto estos cuatro países representan el 81.7% del comercio de México con Centroamérica.

Finalmente, se debe mencionar la subregión del Caribe -de muy discreta importancia dentro del comercio exterior mexicano- que en 1995 representó el 8.6% del comercio de México con América Latina.

Los datos contenidos líneas arriba, son claros, e indican un alcance modesto del intercambio comercial con los países latinoamericanos, debido principalmente a lo limitado de su potencial importador en algunos casos y debido a la centralización de los flujos comerciales de México hacia Estados Unidos (un poco más del 80% hasta 1997). Es importante, buscar incrementar el intercambio comercial en esta zona, pues los países integrantes de ella poseen simetrías en función del grado de desarrollo relativo.

4.11.1 RETROSPECTIVA DE LA PROPUESTA DE MEXICO EN LA ALADI.

Los escasos resultados de la ALADI, así como los retos de la globalización, motivaron que México presentara en esa Asociación una propuesta de diez puntos,¹⁷ con el objetivo de acelerar el proceso de integración.

¹⁷ Propuesta de Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, en su discurso pronunciado en la sede de la ALADI, en octubre de 1990.

La propuesta está orientada a la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de la ALADI, que contengan los siguientes aspectos:

- 1) Una cobertura amplia de productos.
- 2) Aranceles máximos o mecanismos equivalentes.
- 3) Programas de desgravación arancelaria.
- 4) Eliminación de restricciones no arancelarias.
- 5) Eliminación de subsidios a las exportaciones.
- 6) Reglas de origen claras.
- 7) Mecanismos de salvaguardas transitorias, que sean transparentes.
- 8) Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales.
- 9) Programas concretos de promoción comercial y de inversiones.
- 10) Remoción de obstáculos en materia de transporte.

Así, sobre este sustento, México dio rumbo a su estrategia de negociaciones con los demás países latinoamericanos, misma que fue puesta en práctica en el primero de los Acuerdos de Alcance Parcial que derivó en Acuerdo de Complementación Económica denominado como acuerdos de "nueva generación", suscrito entre México y Chile.

La posición de México en la ALADI fue promover este tipo de acuerdos entre los países miembros y facilitar, al mismo tiempo, las relaciones con los otros países del continente a través de la modificación o la flexibilización de algunas disposiciones del Tratado de Montevideo de 1980.

Desde 1990, México planteó una alternativa a los bloques subregionales, al proponer en la ALADI el programa de 10 puntos que fija las bases para la negociación, con reglas precisas y transparentes, de una zona de libre comercio para la región.

El propósito fundamental de esta postura era crear certidumbre en los agentes económicos que participan en el comercio internacional de la región.

La propuesta mexicana motivó que en las negociaciones comerciales de la región se hiciera un mayor esfuerzo por cumplir metas y calendarios de avance, particularmente en el caso del MERCOSUR. Al mismo tiempo, propició las negociaciones del Acuerdo bilateral México-Chile, instrumento de transición entre las formas institucionales de negociación establecidas en el Tratado de Montevideo de 1980 y las que se definen en la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre los países de América del Norte 18

4.11.2. ACERCAMIENTO AL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

Desde hace un poco más de treinta años, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, y Nicaragua empezaron a desarrollar esquemas de integración comercial con el propósito de compensar el reducido tamaño de sus economías y la escasa diversificación productiva de la zona. Estos países dieron inicio a su proceso de integración mediante el Tratado de Managua de 1960. A partir de esta naciente década, el proceso evolucionó hasta llegar a la creación del Mercado Común, el cual tomó cierta fuerza hasta 1969 año en que Honduras se retiró del mismo. Posteriormente la década de los setentas y la primera parte de la década de los ochentas, deparó a los países de esta región una situación económica adversa, agudizada por la falta de coordinación de las políticas macroeconómicas y comerciales, específicamente en materia cambiaria, arancelaria, y de control de inflación.

En los últimos años, los países centroamericanos han intensificado los esfuerzos tendientes a abrir sus economías, insertarse en el comercio internacional y, en general, liberalizar su actividad económica. En junio de 1990 se celebró la reunión cumbre de Antigua, en Guatemala. En ella se aprobó el Plan de Acción Económica de Centroamérica, que prevé, entre otras acciones: crear un nuevo marco jurídico y operativo para la integración, establecer una red regional de pagos y eliminar los obstáculos al intercambio, acordar una nueva estructura arancelaria, analizar el ingreso al GATT, instrumentar una política de reconversión industrial, elaborar una política agrícola coordinada, establecer un foro de consulta sobre deuda externa y financiamiento externo, y promover la construcción y reconstrucción de carreteras.

Como consecuencia de dicho Plan se han llevado a cabo medidas de carácter arancelario y se ha buscado armonizar normas de calidad, así como homologar las normas fito y zoonosanitarias. Con medidas como éstas se pretendió llegar a una Comunidad Económica Centroamericana. Con ese objetivo, los gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras, decidieron formar el llamado "Triángulo del Norte", para lo cual firmaron en mayo de 1992, un acuerdo sobre comercio e inversión.

México ha buscado acercarse a estos países centroamericanos y una acción relevante en materia de integración comercial para Centroamérica se gestó cuando, en enero de 1991, los cinco países centroamericanos se reunieron con el presidente de México, en Tuxtla Gutiérrez, para firmar un Acta con lineamientos tendientes a crear una zona de libre comercio entre estos seis países. Conforme a este documento, los países negociarán bilateral o multilateralmente con México una serie de entendimientos sectoriales encaminados al libre comercio, los cuales han avanzado a tal grado que México ya tiene proyectado a futuro la firma de Tratados de Libre Comercio con los países integrantes del "Triángulo del Norte" (Guatemala, El Salvador y Honduras), además de la tentativa del TLC, ya firmado con Nicaragua, y del ya existente Tratado de Libre Comercio con Costa Rica firmado en 1994.

4.12. OTROS ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS Y TRATADOS EN VIAS DE NEGOCIACION.

Como se sabe, los esfuerzos para emprender una integración comercial de América Latina se iniciaron con el Tratado de Montevideo en 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En ella participaron once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 se reformó el Tratado de Montevideo y surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en la que se estableció como objetivo de largo plazo la creación de un mercado común latinoamericano.

Al interior de la ALADI, se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional (PAR), Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). De estos últimos se derivan varias modalidades entre las que destacan los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), aunque también existen acuerdos agropecuarios, de naturaleza comercial, de promoción al comercio y de otro tipo, según se sitúen en campos como ciencia y tecnología, ambientales, entre otros.

La PAR es un mecanismo, a través del cual, los once (desde 1999 doce por la incorporación de Cuba) miembros de la ALADI se otorgan preferencias arancelarias para casi la totalidad de las fracciones de las tarifas de importación. Esto es, cada país miembro de ALADI reduce sus aranceles en 20% para los productos importados de otro país miembro. La PAR representó el primer paso hacia una liberación de toda la tarifa entre los integrantes de esta asociación. Sin embargo, problemas económicos coyunturales de los integrantes de la ALADI aunado a disparidades entre los integrantes dificultaron el uso de este instrumento.

Los AAR, son mecanismos mediante los cuales los Países miembros de la ALADI acuerdan aplicar una liberación comercial mayor que la PAR a grupos de productos de todos los miembros, o actuar conjuntamente en otras materias. Los AAR han tenido problemas derivados de las dificultades para lograr consenso en este foro multilateral. De modo que sus expectativas no han cristalizado de manera acorde a lo planeado.

4.12. ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL (AAP)

Ahora se deben mencionar los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), en estos acuerdos pueden participar de dos a diez países miembros de ALADI para pactar liberaciones comerciales profundas a nivel de sectores y productos específicos, así como para actuar en casi cualquier otra materia que deseen los países participantes. Por sus características y peculiar flexibilidad este instrumento ha sido el más utilizado en la ALADI, resaltando que México ha firmado gran cantidad de estos acuerdos tomando como argumento que la ALADI establece los AAP como el mecanismo más viable y flexible para que sus miembros avancen en el proceso de integración.¹⁹

¹⁹ Los acuerdos de alcance parcial han sido promovidos en la ALADI bajo el supuesto de que una creciente trama de acuerdos en el marco de la Asociación podría permitir avanzar hacia el mercado común latinoamericano.

Los principales Acuerdos de Alcance Parcial firmados por México son los siguientes:

- AAP firmado entre México y El Salvador, al amparo del Tratado de Montevideo 1980 y con vigencia pactada hasta el 30 de junio del 2000.
- AAP firmado entre México y Guatemala el 4 de septiembre de 1984, y con vigencia pactada hasta el 30 de junio del 2000.
- AAP firmado entre México y Honduras el 3 de diciembre de 1984, y con vigencia pactada hasta el 30 de junio del 2000.
- AAP firmado entre México y Panamá el 22 de mayo de 1985, y con vigencia pactada hasta el 23 de abril del 2000.
- AAP firmado entre México y Ecuador el 10 de mayo de 1983, y con vigencia denominada como indefinida
- AAP firmado entre México y Paraguay el 10 de julio de 1984, y con vigencia pactada hasta el 30 de junio del 2000.
- AAP firmado entre México y Uruguay el 7 de mayo de 1986, y con vigencia pactada hasta el 31 de diciembre del 2000.
- AAP firmado entre México y Argentina firmado el 27 de abril de 1984, con vigencia indefinida.
- AAP firmado entre México y Brasil firmado el 27 de abril de 1984, con vigencia indefinida

Es pertinente mencionar que la gran mayoría de estos acuerdos vencieron en el año 2000, sin embargo, se ha gestionado una serie de negociaciones con la mayoría de estos países encaminadas a renovar estos acuerdos, y en otros casos estos acuerdos han ido mas lejos y se han convertido en el vinculo para gestionar Tratados de Libre Comercio, con algunas de estas naciones, y se mencionaran un poco más adelante

En el caso específico de Paraguay y Uruguay se ha logrado negociar una modificación para hacer indefinida la vigencia del Acuerdo, y mas aun existe una tentativa para negociar un TLC, con los países del MERCOSUR, en donde logicamente se encuentran incluidos

4.12.2 LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION ECONOMICA (ACE)

Como ya fue referido, dentro de los AAP existen varias modalidades o variantes ya mencionadas de entre las cuales destacan los Acuerdos de Complementación Económica (ACE).

Dentro de esta modalidad México ha firmado este tipo de acuerdos con Chile, Argentina, Perú y Uruguay de entre los cuales destaca el ACE firmado con Chile y del que se abundará en el apartado siguiente, no sin antes citar los acuerdos restantes.

- ACE firmado entre México y Perú el 25 de marzo de 1987, y con vigencia pactada hasta el 24 de marzo del 2000.

- ACE firmado entre México y Argentina paralelo al AAP- el 10 de enero de 1997 y con vigencia pactada hasta el 30 de junio del 2000.

-ACE firmado entre México y Uruguay -paralelo al AAP- el 7 de mayo de 1986 y con vigencia pactada hasta el 31 de diciembre del 2000.

4. 12 . 3. EL ACUERDO MEXICO-CHILE

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas en marzo de 1990 y la coincidencia en la política de apertura comercial, propiciaron que en abril de 1990 se iniciaran negociaciones para concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile, con el objetivo de contar con reglas seguras, transparentes y de fácil utilización por parte de los agentes económicos de ambos países 20

Estas negociaciones tomaron en consideración la propuesta de 10 puntos que México presentó en la ALADI para reactivar esa Asociación. En este marco, México y Chile firmaron un Acuerdo de Complementación Económica el 22 de septiembre de 1991, en Santiago de Chile, que entro en vigor a partir del 10 de enero de 1992, y fue el primer acuerdo en su tipo en ser dotado con una vigencia denominada como indefinida, esto aunado a sus elementos de cohesión, hacen de este acuerdo el más importante en su tipo, agregando además que este vínculo y demás negociaciones desembocaron en el común acuerdo de estas naciones por negociar un futuro Tratado de Libre Comercio entre ambas

El ACE, sustituyo a todos los demás instrumentos existentes entre ambos países en el marco de la ALADI

El programa de liberalización del Acuerdo entre México y Chile tiene las siguientes características:

- 1) Se aplica a todo el universo arancelario, con excepción de un limitado número de productos.
- 2) Se consolida un arancel máximo común de 10% entre los dos países.
- 3) El arancel máximo común se reduce en una cuarta parte cada año, para permitir una liberalización total para la gran mayoría de los productos a partir de 1996.
- 4) Para un limitado número de productos, se aplica una desgravación más lenta que permitirá la liberalización total a partir del 1o de enero de 1998.
- 5) Los productos negociados con anterioridad en el marco de la ALADI continúan disfrutando de las preferencias pactadas, hasta que éstas sean superadas por la aplicación del programa de desgravación del acuerdo.
- 6) A partir del 1o de enero de 1992, ambos países eliminarán las restricciones no arancelarias, con excepción de las comprendidas por el artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 y se comprometieron a no aplicar nuevas medidas de este tipo en el intercambio bilateral.
- 7) Para el sector automovilístico se establece la liberalización total a partir del 1o de enero de 1996, con aplicación de una regla de origen distinta a la del régimen general.
- 8) Los productos con desgravación lenta o especial, así como los que quedan fuera del Acuerdo, son los mismos para los dos países.

En el Acuerdo, los países convinieron combatir toda práctica desleal del comercio, como el dumping y el otorgamiento de subvenciones a la exportación y otros subsidios internos de efectos equivalentes. Para atender las situaciones de esta naturaleza que pudieran presentarse en el comercio recíproco, los países podrán aplicar su legislación sobre estas materias. Se prevé el intercambio de información, a efecto de agilizar las expediciones de las resoluciones definitivas.

El Acuerdo establece libre acceso a las cargas marítimas del comercio exterior para los buques de bandera nacional, así como para aquellos que se consideren de bandera nacional de conformidad con las respectivas legislaciones. También permite a las empresas aéreas de ambos países la prestación de servicios regulares y no regulares para puntos que no estén más allá de la ciudad de México y de Santiago de Chile.

Para la solución ágil de las controversias que surjan de la interpretación, aplicación o incumplimiento del Acuerdo, se cuenta con un mecanismo neutral que incluye la realización de consultas entre las partes, la mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo y, en última instancia, el arbitraje por medio de paneles.

Se han creado grupos de trabajo para atender los asuntos relacionados con normas técnicas, compras de gobierno, inversión, otros servicios y propiedad intelectual e industrial.

4.12.4. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN VIAS DE NEGOCIACION.

Como se ha observado, México ha tenido un papel importante y activo en el seno de la ALADI, aportando elementos importantes para buscar la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de esta Asociación

Los Acuerdos comerciales en que participa México son numerosos, y ya se han citado los más importantes, de los cuales algunos no se han quedado solo en esa categoría, pues han sentado las bases para incrementar el grado de negociaciones, hasta llegar a la antesala de un grado superior de integración que se cristaliza en la concertación de nuevos Tratados de Libre Comercio

Entre estos casos destacan los siguientes Tratado de Libre Comercio (TLC), en vias de negociación.

- TLC, México-Chile: Producto de la maduración de importantes negociaciones que por base contaban con el ACE suscrito por estas mismas naciones el 22 de septiembre de 1991.

- TLC, México-Panamá: Este futuro tratado tiene su antecedente en el AAP firmado por ambas partes, el 22 de mayo de 1985.

- TLC, México-Perú: El cuál surgió como producto de la evolución progresiva de las negociaciones que como punto de partida, contaban ya con el ACE, firmado por ambas partes, el 25 de marzo de 1987.

- TLC, México-Ecuador: Surgido de la evolución progresiva de varias gestiones, posteriores a la firma de un AAP, suscrito entre ambos países, el 10 de mayo de 1983.

Por su parte, existen ya proyectos constituidos de firmar un Tratado de Libre Comercio con bloques comerciales ya constituidos plenamente como tales, y se trata de los siguientes:

- TLC, México-MERCOSUR (Bloque Comercial integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay): Planeado a partir del AAP, firmado con este mismo bloque, el 27 de abril de 1984.

- TLC, México-Triángulo del Norte (Bloque Comercial integrado por El Salvador, Guatemala y Honduras): Surgido a partir de los AAP firmados entre México y estos tres países -por separado, aunque con la misma fecha suscitada el 30 de junio del 2000

Mención aparte merece el TLC México-Nicaragua, el cual -según datos de la Secretaria de Economía- ya existe una tentativa

Por separado y finalmente no quisiera dejar de mencionar el proyectado TLC con China, por supuesto no en nuestro continente, dicho proyecto esta rodeado de gran polémica debido a las características económicas y comerciales de aquel país

La gran mayoría de los Tratados de Libre Comercio en vías de negociación que han sido referidos, poseen un alto grado de avance que desembocará en la cristalización de estos Tratados en un futuro próximo.

Estos Tratados buscan diversificar mediante el libre comercio los mercados existentes bajo esta condición para nuestro país dentro del mismo continente americano. Sin embargo, se sabe que América Latina posee una participación muy pobre con respecto al comercio mundial de nuestro país y será difícil que estos proyectos, aún realizándose, logren revertir esta tendencia, pues los lazos de influencia de la economía norteamericana sobre la política en general de nuestro país (incluyendo la política de comercio exterior) no sólo es estrecha, sino que ya raya en lo asfixiante, y es así como surge la premisa de que estos Tratados y Acuerdos muy probablemente desarrollen una zona de libre comercio al servicio de Estados Unidos de Norteamérica en donde México es usado como instrumento para allanar el camino a tal fin.

4.13. PERSPECTIVAS GENERALES DE LOS ACUERDOS Y TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Hace un poco más de 15 años, que México se insertó en un modelo de desarrollo orientado al exterior, del cual la apertura comercial, y la consecuente búsqueda del libre comercio han sido los factores fundamentales. En su momento se argumentó que este modelo podría elevar el nivel de desarrollo económico de nuestro país, toda vez que, el modelo de "desarrollo hacia adentro", basado en la sustitución de importaciones se encontraba agotado, desde principios de la década de los ochentas.

En esta investigación se han referido ya, los múltiples Acuerdos y Tratados comerciales que México ha negociado con el exterior, en aras de buscar el libre comercio internacional, para a su vez, poder dinamizar el comercio exterior, el cual bajo la óptica de este modelo de desarrollo será el motor de nuestra economía, pues un vigoroso sector exportador generaría más empleos, podría ampliar el potencial comercial de nuestro país y estimularía la inversión, la cual resulta esencial para cualquier economía.

Los defensores del libre comercio, por su parte han argumentado que gracias a los tratados -refiriéndose principalmente al T.L.C.A.N.- habría una mejora en los términos de intercambio del País, la cual se originaría en consecuencia de la diferencia entre el tamaño de las economías de México, por una parte, y de los Estados Unidos y de Canadá por la otra. La diferencia significaría -según esta postura-, que en la mayoría de los casos, gracias a la eliminación de aranceles a las exportaciones mexicanas, estas aun si aumentaran apreciablemente, seguirían representando una proporción relativamente baja del consumo total de dichos mercados. Por esta razón, su expansión difícilmente reducirá apreciablemente los precios recibidos por los exportadores mexicanos en sus ventas a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

De igual forma, esta postura sostiene que en este sentido, se realiza la ampliación de los mercados para los productos mexicanos, surge también una mayor certidumbre para la planeación económica y acumulación de capital, y también aseguran que en general habrá una maximización de posibilidades de ajuste hacia el libre

comercio para un gran número de industrias mexicanas. Finalmente, aseveran que el Tratado (TLCAN) refuerza la viabilidad económica de México al incrementar su capacidad para generar crecimiento económico y empleos que eleven el nivel de bienestar de los mexicanos.

Estos argumentos, al ponerlos sobre la mesa, y ante un juicio superficial parecen ser bastante interesantes, coherentes y convincentes. Sin embargo, esto es sólo una expresión de optimistas expectativas que difícilmente se han cumplido, y peor aún, no parecen existir indicios objetivamente creíbles, de que las optimistas expectativas realmente se cumplan, incluso en el mediano y largo plazo.

Resulta claro, que los beneficios o efectos en general de un (os) Tratado (s) de Libre Comercio, no se pueden observar claramente en el corto plazo, pues el alcance de su accionar casi siempre es a mediano y largo plazo; no obstante, existen varios elementos de análisis que nos permiten cuestionar a los defensores de la precipitada e inefable apertura comercial.

Se ha tratado de hacer ver a la población en general, que los Tratados de Libre Comercio, traerán a nuestro país, la tan anhelada prosperidad económica, que no se ha alcanzado en mucho tiempo (en opinión particular desde el periodo del desarrollo estabilizador), merced a negociaciones provechosas para nuestro país. Nada más falso. En el apartado 4.3 y sus subíndices, se han destacado los principales elementos de las negociaciones que dieron origen al TLCAN, y que son deprimentes, pues no existe una equidad en las relaciones de nuestro país con respecto a Estados Unidos principalmente. Como este Tratado Comercial, no es regulado por órganos supranacionales en los cuales exista una representación paritaria de los países signatarios que le permita a dicho órgano regular el accionar comercial entre los socios de este acuerdo, de una manera sobria, transparente e imparcial, es así como Estados Unidos se erige como Juez y Parte en el interior de dicho accionar. Estados Unidos, ha presionado de varias formas -ya mencionadas- para que las autoridades de nuestro país empuen la soberanía nacional a esta nación otorgándole concesiones que amenazan seriamente áreas estratégicas de nuestra economía y que a su vez remolcan a todo el aparato productivo nacional.

Así, por ser el TLCAN de gran importancia para México es importante hacer una breve pero objetiva evaluación a ocho años de su entrada en vigor.

La evaluación tendría que comenzar haciendo un reconocimiento al hecho de que se ha transitado, en estos ocho años, de las grandes expectativas a las expectativas limitadas.

En México el gobierno impulsó la campaña pro-TLCAN sugiriendo que el tratado comercial norteamericano resolvería buena parte de los problemas mexicanos, y que general ayudaría mucho a lograr un México más próspero, que entre otras cosas ya no expulsara tantos migrantes hacia E.U.A. Pero los hechos han desmentido todos estos propósitos, las crisis económicas, la agudización de la pobreza, la alta expulsión de migrantes (producto de la recesión), el creciente desempleo y el estancamiento del PIB han conducido a que ahora tanto en México como en E.U.A. se señale que siempre se supo que los efectos del TLCAN serían moderados y que el tratado en sí nunca implicó nada extraordinario en las relaciones económicas de sus participantes.

Por otra parte, es indudable que en sus primeros ocho años de vida, el TLCAN ha favorecido el crecimiento del comercio entre los tres países involucrados debido a la eliminación de obstáculos tarifarios y al flujo de inversiones: a menores barreras, mayores incentivos para profundizar la relación.

En conclusión el TLCAN nos ha conducido a una extrema dependencia comercial con los vecinos del norte.

Es cierto que sería inexacto culpar al tratado comercial norteamericano de los hechos económicos adversos ocurridos a partir de su existencia, es decir, no es responsable de la devaluación del peso mexicano, de la crisis financiera que fue catalizada por este hecho y de la recesión que se manifestó en 1995 en la caída del 7% del PIB. Sin embargo, el TLCAN fue el instrumento que selló la reforma económica liberal que nos hizo altamente vulnerables.

Adicionalmente el TLCAN magnificó los posibles flujos de inversión extranjera a México. Siempre se dijo que más que el comercio, era la inversión la que se manifestaría vigorosamente en el mercado mexicano, este hecho estimuló al gobierno mexicano a confiarse de sostener un peso sobrevaluado ante la expectativa de los crecientes flujos de las inversiones. Los creadores del TLCAN tanto en E.U.A. como Canadá son responsables de esta percepción errónea que a México le costó una severa recesión económica en 1995.

Aunque los defensores del libre comercio protegen sus ideales con fuerza, a menudo olvidan la contraparte de la situación aludida en debate, es decir, buena parte de los informes elaborados para evaluar los resultados del TLCAN insisten en que el principal beneficiario ha sido México. Estas opiniones justificativas se fundamentan en hechos como el siguiente:

- El advenimiento de la recesión económica en diciembre de 1994 y el otorgamiento del paquete de rescate financiero por 51 mil millones de dólares que otorgó E.U.A a México.

Se asegura que gracias al tratado y su efecto de hacer más estrechas las relaciones entre ambos países, México pudo solventar las urgencias de la crisis; pero estas mismas opiniones no toman en cuenta que el rescate financiero a México fue redituable para la Unión Americana, al punto de que, por concepto de intereses, E U A recibió 500 millones de dólares.

Otro ejemplo al respecto lo encontramos cuando los defensores del libre comercio aseguran que gracias al TLC y a la apertura, México no se cerró al mundo en el momento en que se produjo la crisis financiera. En cambio omiten mencionar que con motivo de la apertura comercial desarrollada a partir de la segunda mitad de los ochenta a la fecha, numerosas cadenas productivas se colapsaron. Este hecho hizo a México más dependiente de los insumos foráneos para garantizar la producción a nivel nacional.

En general, el tratado nos ha conducido a incrementar nuestra interdependencia comercial e incluso política con E U A , lo cual es riesgoso y en ocasiones perjudicial, ya que a lo largo de la historia, Estados Unidos, siempre se ha caracterizado, por observar una conducta de abusos en contra de todos los países (principalmente de América Latina) que de alguna manera representen beneficios para sus propios intereses. México no ha sido la excepción, y como muestra, se pueden citar numerosos pasajes históricos al respecto, ya sea en materia comercial política o social.

En materia de comercio exterior se pueden mencionar como ejemplos las controversias más frecuentes entre E.U.A. y América Latina, las cuales principalmente son de dos tipos: las acusaciones por dumping y la apertura de los mercados en función de los productos que son intercambiados.

El problema del Dumping es muy serio, dado que si bien en algunos casos deliberadamente se busca ganar acceso a los mercados vía precios bajos, en otros casos, es un efecto involuntario de las devaluaciones de las divisas de los países

La devaluación tiene la función de propiciar ajustes económicos tanto a nivel interno como respecto al resto del mundo. En términos internos, restringe las importaciones. A nivel externo, una devaluación hace competitivas las exportaciones, porque el nuevo tipo de cambio las abarata. Así, un país que ha devaluado su divisa súbitamente es percibido por la comunidad internacional como competidor desleal en términos de su comercio exterior y es sancionado por ello, con las medidas antidumping y los impuestos compensatorios correspondientes

Lo anterior no toma en cuenta el otro problema en el sentido de que la destrucción de las cadenas productivas en los países latinoamericanos con motivo de la apertura y la desregulación los lleva a elevar las importaciones de insumos requeridos para elaborar los productos de exportación. La devaluación hace más costoso importar esos insumos, por lo que, una vez que éstos son empleados para fabricar un bien y se le exporta, los ingresos netos son muy menores a los que originalmente podían esperarse.

En ambos casos los países latinoamericanos pierden. Pierden porque se les acusa de Dumping y prácticas desleales de comercio, y pierden porque carecen de políticas industriales adecuadas y la composición de su comercio exterior cada vez es más transnacionalizada

Pero además de los problemas de dumping hay otros roces entre E.U.A. y los países de América Latina, dichos roces han tenido como respuesta por parte de los norteamericanos la aplicación de la temida Súper 301 a los países latinoamericanos, como sanción por las ya citadas "presuntas prácticas desleales de comercio".

La sanción denominada Súper 301 es una disposición unilateral que ha permitido que Estados Unidos obligue a la apertura de mercados externos, de tal manera que esta disposición ayuda a catalogar a Estados Unidos como un promotor de un unilateralismo comercial agresivo. La Súper 301 expiró en 1990, no obstante, años después el entonces Presidente norteamericano William Clinton expresó su deseo de lograr la aprobación de una súper 301 más poderosa. Para ilustrar lo anterior se explicará la manera en que se ha venido aplicando la Súper 301

En el marco legal correspondiente, E.U.A. publica una lista de países (socios) que en su opinión incurren en prácticas comerciales desleales. El representante comercial de E.U.A., una vez publicada la lista negra, posee la facultad de establecer un periodo de 12 a 18 meses, dependiendo del caso, para resolver satisfactoriamente el problema, o bien para tomar represalias comerciales contra los socios infractores.

En el caso concreto de México, en materia comercial, los embargos a varios de los productos han sido constantes, se deben citar los casos de embargo comercial a productos mexicanos como el atún, el jitomate, la naranja y algunos productos textiles, por citar solo unos cuantos ejemplos, mención aparte merece el caso

del aguacate mexicano tipo Hass. Desde 1914 E.U.A. prohibía importaciones de aguacate Hass bajo el argumento de que es portador de plagas (gusano barrenador y mosca de la fruta) que ponen en riesgo productos agrícolas de ese país. Aunque la justificación de tal prohibición no se ha comprobado científicamente, los productores de California, quienes controlan el mercado del aguacate en E.U.A., se opusieron a eliminar la prohibición.

Posteriormente y después de muchos esfuerzos en el seno del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, se logró que el Departamento de Agricultura de E.U.A. aceptara evaluar la autorización a la importación de aguacate Hass procedente de México, pero sólo a 19 estados del noreste y sólo en periodos de noviembre a febrero. La resolución fue favorable a levantar la prohibición y a partir de noviembre de 1997 se empezó a exportar aguacate Hass a E.U.A., pero sólo en periodos estacionales, lo cual es injusto.

Otro caso no menos indignante es el del cemento mexicano. Desde agosto de 1990, las exportaciones de cemento procedentes de México han estado sujetas a una cuota antidumping. No obstante, en julio de 1992 un panel del GATT recomendó a E.U.A. la revocación y devolución de dichas cuotas por ser incongruentes con sus obligaciones internacionales. Actualmente, las exportaciones de Cementos de México (CEMEX) están sujetas a una cuota antidumping de 61.85%, y las de las demás empresas a una cuota de 61.35%. Esta cuota ha ocasionado una reducción del valor de las exportaciones mexicanas de cemento.

El problema es que la situación actual indica que México ha cumplido con los compromisos adquiridos mientras que la contraparte estadounidense únicamente se ha dedicado a objetar y rechazar las propuestas de México. El argumento principal y recurrente es que no es posible instrumentar estos acuerdos dentro de su legislación, además de que cualquier esquema de solución deberá ser apoyado por su industria.

El caso también célebre del transporte terrestre, entre otras controversias, es una prueba más de que como tal no existe libre comercio, el comercio exterior mexicano en su relación con los miembros del TLCAN - principalmente con E.U.A. - es muy desfavorable, y lo más grave no termina ahí, en las presiones norteamericanas para manejar a nuestro país a su conveniencia, sino en la repuesta por parte de México a estas presiones la cual muchas veces ha sido caracterizada por la sumisión y la docilidad.

Desgraciadamente, para nuestro país, la relación comercial desfavorable sufrida al interior del TLCAN, parece ser difícil de romper, principalmente porque, más de las tres cuartas partes de los flujos comerciales totales de nuestro país se desarrollan en esta zona, como se puede apreciar en los cuadros 16, 17, 18 y 19 del anexo estadístico.

La escasa diversificación de los mercados exportadores de nuestro país, nos está cobrando una factura sumamente cara. Y es que México abandonó su anterior modelo de desarrollo debido a varios factores, pero uno de los principales fue debido a la escasa diversificación de sus productos comerciables. El petróleo por ejemplo, llegó a representar un poco más del 75% de los ingresos totales del país por concepto de exportaciones, la participación de las exportaciones petroleras dentro de las exportaciones totales osciló 122

alrededor del 70% hasta 1985 (datos que se pueden apreciar con detalle en el cuadro 26 del anexo estadístico) lo cual implicaba una alta dependencia económica y comercial del sector petrolero, y cuando la depresión de los precios internacionales de este bien se generalizó, la consecuencia lógica fue incurrir en una aguda crisis económica. Posteriormente, México se refugió en la apertura comercial, y en efecto, en los últimos años, se han diversificado las mercancías mexicanas exportables, con un crecimiento importante de las manufacturas en detrimento de los productos agrícolas y del mismo petróleo (Ver Cuadros 26 y 27 del anexo estadístico). Sin embargo, ahora se sufre del problema de la escasa diversificación de mercados, como se ilustra a detalle en los cuadros 16 a 19 del anexo estadístico

Es cierto que se han buscado alternativas en este ámbito, y de hecho México ha firmado Tratados de Libre Comercio con otras naciones, sin embargo, estos no han dado muestras de poder representar una opción real de un importante potencial en cuanto a absorción grandes cúmulos de mercancías mexicanas, que le permitan verdaderamente sacudirse la concentración de sus flujos comerciales hacia Norteamérica. Sólo dentro de América Latina México ha firmado Tratados y Acuerdos en torno al libre comercio con Colombia y Venezuela, en el famoso G-3, con Bolivia, con Chile, con Costa Rica, y ha emprendido negociaciones importantes con los miembros del MERCOSUR. Sin embargo, estos países por separado, por ejemplo Bolivia o Costa Rica poseen una dimensión económica muy pequeña, por lo que disponen de poco potencial de compra de productos mexicanos, por ello los Tratados de Libre Comercio firmados con estas naciones tienen un alcance sumamente modesto, algo similar ocurre con respecto a Chile, Venezuela o Colombia. Para ejemplificar mejor la idea referida tenemos el siguiente cuadro:

CUADRO 4-1

PAIS	POBLACION (DATOS EN 1999)	PIB (DLS USA EN 1999)	PIB PER CAPITA (DLS USA PARA 1999)	GASTO PUBLICO EN EDUCACIÓN COMO % DEL PIB	GASTO PUBLICO EN SALUD COMO % DEL PIB
BOLIVIA	8,100,000 hab	8,323,000,000 dls	990 dls	4.9% (1994-1997)	4.1% (1998)
CHILE	15,000,000 hab	67,469,000,000 dls	4,630 dls	3.6% (1994-1997)	2.7% (1998)
COLOMBIA	41,500,000 hab	86,605,000,000 dls	2,170 dls	4.1% (1994-1997)	5.2% (1998)
COSTA RICA	3,600,000 hab	15,148,000,000 dls	3,570 dls	5.4% (1994-1997)	5.2% (1998)
VENEZUELA	23,700,000 hab	102,222,000,000 dls	3,680 dls	5.2% (1994-1997)	2.6% (1998)
* MEXICO	98,700,000 hab	483,737,000,000 dls	4,440 dls	4.9% (1994-1997)	2.8% (1998)

Fuente: World Development Indicators 2001, Washington, D C, The World Bank, 2001

principales socios. A través de los indicadores del cuadro anterior nos damos cuenta de las limitaciones económicas de los comerciales de México en América Latina, países cuya población y mercado interno son muy pequeños, por ejemplo, ninguna de estas naciones posee al menos la mitad de población que México, tienen a su vez un Producto Interno Bruto muy inferior al de México y en general no representan un mercado 123

realmente importante dentro del comercio exterior mexicano, además se debe agregar que las dificultades técnicas de flete, constituyen a su vez un gran obstáculo para poder aprovechar debidamente el beneficio que pudiera obtenerse de negociar bajo un marco de libre comercio con las naciones referidas, ya que los costos de flete y de transporte para trasladar las mercancías son muy altos debido a la ineficiencia y falta de infraestructura de la flota mexicana

Las negociaciones para futuros Tratados de Libre Comercio con países centro y sudamericanos son numerosas, sin embargo, la tendencia sería parecida a la descrita, porque los países latinoamericanos nos compran poco, nos compran por "montoncitos" de mercancías debido a la falta histórica de trato comercial y a los altos costos que implica comerciar con ellos, debido a que por historia, por costumbre y por simbiosis de mercado los mexicanos no han volteado mucho hacia el mercado latinoamericano y por ello este círculo vicioso se vuelve difícil de romper.

Por su parte los Acuerdos de Alcance Parcial, que México ha firmado con varios países en Centro y Sudamérica, no son recíprocos en el sentido de que México no es correspondido en cuanto a las concesiones económicas y comerciales otorgadas a su contrapartes.

Al tomarse en cuenta estos elementos, surge entonces la sospecha de que estos Tratados no sean para beneficio de nuestro país y los exportadores mexicanos tomando en cuenta que le resultaría carísimo a los exportadores mexicanos enviar una escasa cantidad de productos a las lejanas tierras andinas o amazónicas, definitivamente el beneficio de estos Tratados no sería para México. El que escribe estas líneas se inclina a creer que solo es para dar avance a un ambicioso proyecto norteamericano de poseer un territorio vasto, como mercado gigantesco exclusivamente para sus productos y servicios y realizar sueños, como los plasmados en la Doctrina Monroe

Se están empleando las relaciones de México con Latinoamérica como una estrategia de ablandamiento del mercado latino para entregar los beneficios resultantes a E U A a través del ALCA

¿Que Papel jugará México? muy simple. Nuestro país es la puerta geográficamente natural de acceso de Norteamérica a Centro y Sudamérica y sería un canal de distribución de los productos norteamericanos que gozarían de los beneficios de desregulaciones arancelarias, lo que les asegurarían un mercado impresionante, se debe tomar en cuenta que en el TLCAN se tiene planeado que cargas procedentes de Estados Unidos, al ingresar a suelo mexicano y atravesarlo no sean gravados severamente, lo cual constituye un elemento más que corrobora esta aseveración, además, ya observamos que México no se está beneficiando de manera importante de estos Acuerdos y Tratados, entonces ¿Cuál es el objeto real de ellos?

Existe otro Tratado de Libre Comercio firmado por México en fechas recientes, se trata del TLC entre México y la nación de Israel, el cual parece también obedecer más a intereses externos que a los propios de nuestra nación

De todos es conocido que Israel es una pequeña nación ubicada en Asia Occidental. Abundando un poco más en las características de este país, encontramos que esta nación posee un poco menos de 5 millones de habitantes, lo que ya de entrada implica un mercado de tamaño limitado

Por otra parte, se debe mencionar que este país posee una vigorosa y sólida infraestructura industrial, pero a su vez tiene una gran limitante, el país carece de carbón y de petróleo, fundamentales para poder explotar su potencialmente lucrativa industria. De hecho su desarrollo subsecuente se encuentra en duda por causa de los elevados costos de la energía que son inminentes al faltarles tales recursos naturales.

El principal problema de esta nación es que constituye un enclave artificial en el seno de los países árabes, varios de ellos miembros de la OPEP, por tanto la falta de relaciones con ellos, le ha imposibilitado allegarse de petróleo.

Es conocido, que Israel es un importante aliado de los Estados Unidos, y es aquí donde se da una mera casualidad, resulta que México es un dinámico productor de petróleo (crudo) y a su vez no pertenece a la OPEP. Asimismo, México es socio comercial de los E.U.A., luego entonces por elemental lógica se puede deducir que Estados Unidos "ayudó" a gestionar un virtual acercamiento entre ambas naciones que culminó poco tiempo después en la firma de un TLC.

Israel si poseyese petróleo, estaría en inmejorable situación de fortalecer su industria y de seguir exportando sus principales productos. La argumentación, de que el citado TLC no obedece a intereses nacionales, sino externos, se sustenta en que nuestro país en gran medida exporta manufacturas, rubro en el cual los israelitas importan poco, debido a que domésticamente son grandes productores de estos bienes y en segundo lugar, encontramos que Israel exporta básicamente armamento, aviones de guerra, misiles, y herramientas y maquinaria, aparte de equipos electrónicos, productos que (salvo herramientas y equipos electrónicos) nuestro país no importa a diferencia de E.U.A. que si compra estas mercancías, por cierto, Israel es el primer exportador mundial de diamantes trabajados, productos de escasa demanda en nuestro país.

Con lo anterior queda claro que México una vez más sirve a propósitos ajenos a los de los propios mexicanos, y lo más patético es que los norteamericanos ahora no sólo nos están indicando con quien debemos comerciar, sino también bajo que condiciones debemos venderles.

Finalmente, mencionar el TLC con la Unión Europea, el cual posiblemente represente una mayor afinidad con las necesidades e intereses nacionales. La Unión Europea, representa hoy, el mercado más amplio del mundo, con un gran potencial, sin embargo, lo reciente de su concertación dificulta vertir con detalle elementos de juicio para evaluar la ruta de su accionar. Sin duda luce interesante este Tratado, pues su dimensión en un plano teórico desde luego, lo erige como el único socio comercial de México que posee una oportunidad de constituir un contrapeso con respecto a la concentración comercial implícita en el TLCAN. Desafortunadamente, la posibilidad de emprender un intercambio comercial masivo con esta región que disminuya la dependencia comercial de México con Norteamérica, se ve prácticamente desvanecida por el momento debido a que hoy por hoy la UE, no le concede a México la prioridad en materia comercial, no obstante la reciente firma de este Tratado de Libre Comercio.

En términos generales todavía no han dado resultados en cuanto a obtener una apropiada diversificación de mercados, los intentos que se han realizado a través de los Acuerdos y Tratados firmados hasta el momento, ya que, como se ha mencionado en varios de estos las contrapartes son las que se han beneficiado en mayor parte.

De momento E.U.A. sigue siendo nuestro principal comprador, pues para el 2000 adquirió el 87.5% de nuestras exportaciones totales, situación que nos hace muy vulnerables como ocurrió a partir del último tercio del año 2001, en donde la crisis del ciclo económico norteamericano agudizada por los problemas y tensiones ocurridos a raíz del 11 de septiembre del mismo año han causado grandes estragos en la economía mexicana en general, todas las proyecciones de crecimiento económico se tuvieron que reajustar o de plano se desplomaron debido a la crisis sufrida por los norteamericanos y en consecuencia no nos escapamos de una aguda problemática en donde el desempleo, la inseguridad y la fuga de capitales nos dejan en total incertidumbre, debido en gran medida a la extrema dependencia con E.U.A.

Como se ha podido apreciar, los argumentos teóricos anteriores no permiten proporcionar un pronóstico favorable para el beneficio de la economía mexicana con respecto al libre comercio, y si bien es cierto que debe transcurrir el tiempo, para poder dar la más objetiva valoración al respecto, la verdad, es que el presente no da pretexto para pensar en un futuro mejor, aún bajo una perspectiva optimista.

Hoy en México, de los aproximadamente 100 millones de habitantes, un poco más de 40 millones viven en la pobreza y de ellos 15 millones viven en la absoluta miseria con ingresos menores a un dólar o 10 pesos diarios.

La televisión nos bombardea con cápsulas de noticias o reportajes en los cuales manejan cifras con respecto al empleo y al crecimiento económico, que evidentemente no reflejan nuestra realidad cotidiana y la miseria que nos rodea. Se debe buscar más que el crecimiento, un verdadero desarrollo económico, que en verdad beneficie a la población, que la ayude a salir de la miseria, a obtener un mayor grado de educación, para que los campesinos no tengan que ir a morir a la frontera norte, con una mayor educación creceríamos como país y si adquirimos mayor grado de educación, cuestionaríamos más seriamente nuestra realidad, se tomaría más en serio nuestro rol protagonista como integrantes de nuestra sociedad y se podría buscar una solución a nuestras debilidades, para ya no obedecer a los intereses de otros países.

Por el momento, es tiempo de evaluar, los criterios necesarios para impulsar un desarrollo económico como nación, no como puente entre subcontinentes.

CAPITULO 5

EFFECTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EN LA ECONOMIA MEXICANA.

5.1. DINAMICA DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO: RETROSPECTIVA.

El desempeño exportador de la planta productiva de nuestro país en los últimos veinte años, a la luz del valor agregado nacional en los envíos del país, muestra tres hechos sobresalientes:

- * Un cambio radical en la estructura de las ventas externas y, por tanto, en el comercio: de un patrón caracterizado por la exportación predominante de materias primas y algunos bienes de bajo valor agregado y la importación de bienes industriales se pasó a la preponderancia de la industria manufacturera en ambos flujos comerciales.
- * Con la liberalización a partir de 1985 se intensificó el crecimiento de las exportaciones de bienes industriales, en especial los de mayor valor agregado en los 20 grupos de productos clasificados por el Banco de México, como los de las ramas de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, auto transporte y sus partes, y maquinaria, equipo y productos diversos.
- * La liberalización y la competencia externa, sin embargo, abrieron paso a una tendencia descendente del valor agregado nacional en las exportaciones manufactureras, descontadas las importaciones asociadas. Según información del Banco de México en 1995 dicho valor equivalió a 38.8% del monto total exportado.²¹

Con estas consideraciones previas, en este apartado se analiza la evolución general del comercio exterior de México.

La historia del comercio exterior de México es, en cierto sentido, un reflejo de las disparidades técnicas del país y sus principales socios comerciales, sobre todo Estados Unidos. Así lo evidencian los productos exportados e importados a lo largo del presente siglo.

Durante la etapa previa a la instrumentación del modelo económico sustitutivo, a la que se ha denominado como del modelo de enclave exportador, México vendía en el exterior fundamentalmente materias primas e importaba todo tipo de manufacturas. En los años treinta la estructura de las exportaciones todavía reflejaba el predominio del enclave minero heredado de los tiempos coloniales. Poco más de dos tercios de los envíos

²¹ Alfredo Salomon, "Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995", Comercio Exterior, núm. 11, Vol. 46, noviembre de 1996, pp 881-887.

²² René Villarreal, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista, 1929-1988, Economía Latinoamericana-Fondo de Cultura Económica, México, 1988, p. 27.

correspondían a productos minerales como plomo (14.3%), Zinc (10.3%), plata (15%), y petróleo y sus derivados (13.1%); los bienes agropecuarios representaban 14.3%; mercancías diversas, 17.3% y las manufacturas apenas rodeaba el 1%. Para este mismo periodo (finales de los veinte y principios de los treinta), las importaciones daban cuenta del grado de industrialización del país: cerca de 90% correspondía a productos manufacturados, de los cuales 33% eran bienes de consumo, 17% productos intermedios y 50% bienes de capital.

Más que por una estrategia de desarrollo, en esa época la política económica se guiaba por el sentido común y el comercio exterior resultaba la fuente fiscal más importante. Esa actividad aportaba 40% de los ingresos tributarios y el arancel era el instrumento usual, el gravamen de los productos textiles era 63% ad valorem; el de los alimentos, de 56%, el de los bienes manufacturados de lujo, de 38%, y el de los productos químicos, de 24%.

El diagnóstico sobre esa etapa de crecimiento hacia afuera en México y otras naciones latinoamericanas sirvió a la CEPAL como base para formular el modelo teórico de la industrialización sustitutiva que animó en el país un crecimiento económico promedio anual superior a 6% en el periodo 1950-1970. A partir del reconocimiento de las realidades estructurales existentes, la concepción básica cepalina señalaba la existencia de una diferenciación originaria: en cierto punto del tiempo, el centro ya había logrado implantar técnicas modernas y elevar la productividad del trabajo en mayor medida que la periferia.

El persistente rezago en la estructura productiva de la periferia impide generar progreso técnico e incorporarlo a la producción, como se hace en el centro, en esta disparidad se fundamenta el aserto de que la productividad del trabajo se incrementa menos en el sector primario exportador periférico que en la industria del centro, lo que a su vez se refleja en los distintos ritmos de aumento de la productividad media en ambos tipos de economía.

Dicho rezago estructural origina un deterioro de los términos de intercambio, tendencia que continuó en la década de los cuarenta.

Al terminar la segunda guerra mundial y dada la magnitud de las disparidades con los países industrializados, se pensó que el único camino viable para el desarrollo de la industria manufacturera mexicana se encontraba en el proceso de desconexión parcial del mercado nacional frente al resto del mundo. En atención a las capacidades tecnológicas internas, en la primera etapa se promovió la sustitución de importaciones de bienes de consumo e intermedios de tecnología más bien sencilla, se impidieron sus compras externas y se permitieron, e incluso alentaron, las de bienes intermedios más complejos y de capital necesarios para la producción sustitutiva. En términos generales esta etapa, considerada como de sustitución fácil, se cubrió a finales de los años cincuenta y el crecimiento industrial, ante la ausencia de exportaciones, se fincó en la expansión del mercado interno.

Las limitaciones tecnológicas de la estructura industrial nacional se tornaron evidentes al emprenderse la sustitución de bienes intermedios complejos, los de consumo duradero y, sobre todo, los de capital. En realidad no se trataba de un problema de eficiencia económica y competitiva internacional, ya que el mercado interno 128

estaba reservado a la producción nacional, y sobra decir que en todo este período la actividad comercial internacional de nuestro país, se encontraba sumamente limitada. En realidad el problema básico en este sentido radicaba en que no se disponía del conocimiento y la tecnología necesarios para producirlos, por lo que se dependía de las importaciones y la tecnología externa. Una muestra de ello fue el uso más activo de permisos previos de importación y el inevitable aumento de las compras externas de manufacturas. El establecimiento de permisos otorgados o no en función de la oferta interna, avanzó de modo gradual, de acuerdo con las previsiones teóricas, hasta cubrir en 1970 alrededor de 68% del valor de las importaciones manufactureras 23

En ese año, considerado como de maduración del proceso sustitutivo, 52.6% del PIB de la industria manufacturera correspondió a bienes de consumo no duradero, 27.8% a bienes de consumo intermedio, 12.1% a productos de consumo duradero y sólo 7.5% a bienes de capital. 24 La estructura de las importaciones era inversa: 9% correspondió a bienes de consumo, 30% a intermedios y 61% a los de capital, por sectores de origen destacaban las importaciones de maquinaria no eléctrica (26% de las compras totales), equipo de transporte (22%) y productos químicos (18%).

Hasta 1965 los envíos de productos agropecuarios y de la industria extractiva representaban 80% de las exportaciones del país (61 y 19%, respectivamente). Cuatro años después, gracias a un extraordinario esfuerzo de promoción en medio de un entorno desfavorable por el sesgo antiexportador propio del modelo sustitutivo, la participación de las manufacturas ascendió a 35% del total exportado, con lo cual la ponderación conjunta de los sectores primario y extractivo descendió a 65%. 25

Con todo, el gran logro de la estrategia sustitutiva fue la industrialización medida en términos de la estructura del PIB global: la participación de la industria manufacturera se elevó de 15% en 1940 a 22.8% en 1970, tasa similar a la de 1990 (22.5%) 26 y al promedio de los países industrializados (23% a finales de los ochentas).

Por otra parte, no se puede decir lo mismo de la población económicamente activa, cuyos indicadores principales muestran los grandes desequilibrios de la estrategia de crecimiento. En 1970, por ejemplo, 39.4% de la PEA laboraba en el sector primario y sólo 16.7% en la industria manufacturera, los promedios en los países industrializados eran de 8% y 30%, respectivamente.

Tales desequilibrios hacen patentes los problemas de eficiencia y competitividad de la industria manufacturera y, por tanto, del grado de desarrollo tecnológico general del sistema productivo manifiesto en la naturaleza del comercio exterior del país.

23 René Villarreal, op. cit., p. 86

24 Julio Boltvink y Enrique Hernández Laos, "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Rolando Cordera (selec.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, núm. 39, FCE, México, 1981, p. 487.

25 Estimaciones propias con base en estadísticas tomadas de René Villarreal, apéndice estadístico D, op. cit., pp. 251-285

26 GATT, *Examen de las políticas comerciales, México*, vol. I, Ginebra, julio de 1993, p. 16

En 1970 los principales productos de exportación fueron el azúcar, el algodón, el café y el camarón, mientras que entre los de importación sobresalieron los automóviles y sus refacciones, las máquinas y herramientas, y los refinados de petróleo. A fin de cuentas se intercambiaban productos basados en recursos naturales e intensivos en mano de obra por productos intensivos en capital y conocimiento.

La bonanza en la economía mexicana en el periodo 1978-1981, animada por el alza del precio internacional del petróleo crudo, no hizo más que confirmar esas limitaciones del comercio exterior. Si bien el PIB manufacturero alcanzó un crecimiento superior a 10% en 1979, 7.2% en 1980 y 7% en 1981, en este último año las exportaciones del sector (excluyendo maquila) apenas sobrepasaron los 4000 millones de dólares y las importaciones ascendieron a unos 22,000 millones de dólares. 56% de bienes de consumo intermedio y 34% de capital.²⁷

Desde la perspectiva del contenido tecnológico de los productos, el patrón comercial de 1978 a 1981 permaneció sin cambios importantes: 80% de las exportaciones eran materias primas, con escaso valor agregado, y 88% de las importaciones eran manufactureras. Los ingresos extraordinarios por las ventas petroleras permitieron prolongar las políticas sustitutivas, pero el rezago y el agotamiento natural del modelo dieron paso a la liberalización del comercio exterior que, según las previsiones oficiales, colocaría a la planta productiva nacional en su justo lugar en el mercado internacional.

En el marco de una gradual reforma a fondo de la economía y de una severa crisis económica, en 1985 y 1986 la política comercial cambió radicalmente al eliminarse los permisos previos de importación, rebajarse los aranceles y suprimirse los precios de referencia para las importaciones, a la par de este vuelco en la gestión del comercio exterior, se inició una amplia apertura para la inversión extranjera y un proceso desregulatorio de la actividad industrial. Con esas reformas se buscaba esencialmente elevar la eficiencia macroeconómica. El tipo de cambio se empleó como instrumento para incrementar la competitividad de las exportaciones y desalentar las importaciones.

A partir del periodo 1989-1990, cuando se estima que el tipo de cambio real alcanzó una paridad de equilibrio,²⁸ la planta productiva interna quedó en plena competencia con el exterior.

Hacia mediados de los noventa los efectos de la liberalización en la industria manufacturera ganaron cierta madurez y, por tanto, la colocaron en un escenario que pone a prueba sus avances y limitaciones en materia de competitividad y desarrollo tecnológico.

Un primer acercamiento de los resultados del proceso de integración de dicha industria a los flujos del comercio mundial muestra el creciente contenido de importación de las exportaciones sectoriales. Así, una gran parte de la competitividad alcanzada por los productos mexicanos en el exterior se ha basado en el uso de insumos importados. Conforme a un conocido trabajo sobre el tema,²⁹ el grado de integración nacional (GIN)

27 "Sumario Estadístico", Comercio Exterior, varios números.

28 Enrique Cardenas, La Política Económica en México, 1950-1994. FCE, México 1996, p. 217.

29 Hector Vazquez T., "Medición del flujo de divisas de la balanza comercial de México", Comercio Exterior, vol. 45, num. 8, Agosto de 1995, pp. 595-600.

de las exportaciones manufactureras descendió gradualmente, de 91.4% en 1983 a 77.9% en 1987, a 55.8% en 1991, a 39% en 1994 y a 38% en 1995. Esta tendencia puede definirse, en el lenguaje propio del modelo sustitutivo, como un proceso de "desustitución" de importaciones de manufacturas.

La disparidad tecnológica y productiva de los diversos segmentos de la industria manufacturera mexicana frente a la competencia foránea determina el actual patrón del comercio exterior. Tras la eliminación de las barreras comerciales, el principal objetivo de las empresas manufactureras establecidas en México, lo mismo transnacionales que grandes o pequeñas del país, fue alcanzar la competitividad suficiente para defender el mercado interno y participar en los externos. Ante las limitaciones de la estructura productiva interna, una de las principales vías para obtenerla fue la sustitución de insumos nacionales por importados de mayor o similar calidad y menor precio, los cuales se sumaban al caudal de insumos que por las insuficiencias tecnológicas y de mercado nunca se pudieron producir internamente.

La brecha tecnológica se manifiesta con más claridad en la fabricación de bienes de capital, en virtud de los altos requerimientos de capacidades técnicas productivas, lo mismo para manejar máquinas, asimilar innovaciones y diseñar productos, que para realizar tareas de investigación y desarrollo. En este segmento la liberalización coincidió con ciertos avances, las más de las veces con tecnología extranjera, en la producción de algunos bienes sin demasiada complejidad tecnológica: tubos de acero, bombas, máquinas, herramientas y equipos de transporte. Los bienes de tecnología compleja, en cambio, se importan casi en su totalidad.

En 1994 la producción de maquinaria y equipo eléctrico (ramas 51 y 52 en la clasificación sectorial de las cuentas nacionales) generó 2.3% de las cuentas del PIB manufacturero. Sin embargo, sólo dos años después las exportaciones de bienes de capital, sin incluir la industria maquiladora, representaron 14% de los envíos totales del país; de aquellas, alrededor de 80% se concentró en cuatro grupos: 41% en camiones de carga, 21% en computadoras, 10% en partes para maquinaria y 6% en otros productos. El despegue exportador de los dos primeros grupos de productos, ambos con una baja integración regional, comenzó a partir de 1990, los dos restantes podrían considerarse como bienes de capital simples, es decir, más equipo que maquinaria. La débil producción interna de bienes de capital y las características de las exportaciones respectivas sugieren que la reestructuración de la planta manufacturera se hizo básicamente con maquinaria, equipo y tecnología importados.³⁰

Un análisis de la evolución de las importaciones por sector de origen en los últimos veinte años revela que, si bien la competitividad de algunos procesos y productos realizados en México alcanzaron normas de calidad internacionales, no se puede hablar de un desarrollo tecnológico significativo, sobre todo en relación con los principales productores mundiales.

30 José Warman y Margaret Miller, *Competitividad en la industria electrónica mexicana*, México, diciembre de 1988.

La estructura de las importaciones muestra cierta persistencia de las ponderaciones de cada una de las 26 divisiones y subdivisiones consideradas en los indicadores de comercio exterior. Durante los últimos veinte años la industria manufacturera ha mantenido un porcentaje de participación medido en periodos trianuales de 84.8% a 93% en las compras externas totales del país (más de 90% desde hace casi una década). La división de productos metálicos, maquinaria y equipo conserva un porcentaje de 49.3 a 53.2%, alcanzando las máximas proporciones en el curso de los años noventa. En ésta destacan los segmentos de maquinaria y equipos especiales para industrias diversas, equipo de transporte y comunicaciones, equipo de transporte y aparatos eléctricos, y productos químicos, con una participación trianual de 7.7 a 10.5% (véase cuadro 5-1).

CUADRO 5-1

IMPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS DE MEXICO 1976-1996 (PORCENTAJES POR TRIENIOS)							
	1976-1978	1979-1981	1982-1984	1985-1987	1988-1990	1991-1993	1994-1996
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura y Silvicultura	7.9	8.7	11.7	7.6	6.5	4.7	5.9
Ganadería, apicultura, caza y pesca	1.2	0.9	1.2	1.5	1.1	0.9	0.5
Ganadería y apicultura	1.2	0.9	1.2	1.5	1.1	0.8	0.5
Caza y pesca	0.1	0.1					
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	2.0	1.4	1.5	1.8	1.4	0.9	1.0
Petróleo crudo y gas natural	0.1			0.1	0.1	0.2	0.1
Extracción de minerales metálicos básicos	0.4	0.3	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2
Extracción de otros minerales	1.0	0.8	0.9	1.1	0.9	0.4	0.4
Otras industrias extractivas	0.5	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.2
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	88.8	87.9	84.8	88.5	90.2	93.0	91.7
Alimentos, Bebidas y Tabaco	3.0	4.6	4.7	3.6	7.7	6.3	5.9
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1.2	1.5	1.1	1.1	3.0	4.1	3.3
Industria de la madera	0.4	0.4	0.3	0.3	0.5	0.8	0.6
Papel, imprenta e industria editorial	3.7	3.1	3.1	3.6	3.6	3.4	3.7
Derivados del petróleo	3.4	1.7	3.0	3.9	3.1	3	2.5
Petroquímica	3.2	2.9	3.6	4.3	2.0	1.2	1.6
Química	10.5	7.7	9.2	9.8	9.2	8.7	9.7
Productos plásticos y de caucho	1.2	1.5	1.4	1.9	2.4	3.0	3.7
Fabricación de otros prod. Minerales no metálicos	0.7	0.8	0.6	0.8	0.9	1.1	1.3
Siderurgia	8.5	9.3	6.2	5.0	5.2	5.1	4.8
Minerometalurgia	1.7	2.3	1.5	2.0	1.7	1.5	1.5
Productos metálicos, maquinaria y equipo	50.7	51.7	49.3	51.8	50.1	53.2	52.3
Para la agricultura y la ganadería	1.7	2.0	1.3	1.4	0.6	0.4	0.4
Para los ferrocarriles	1.4	1.5	1.6	0.7	0.5	0.3	0.2
Para otros transportes y comunicaciones	13.9	16.1	16.7	19.3	18.5	19.3	18.3
Maq. Equipos especiales para industria	23.1	23.6	20.2	18.5	17.9	19.4	20.3
Equipo profesional y científico	1.9	1.7	2.0	2.5	1.8	2.2	2.3
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	7.7	5.8	6.7	8.5	9.7	10.5	9.7
Aparatos de fotografía, cinematografía y óptica	1.1	1.0	0.8	0.9	0.9	1.1	1.0
Otras industrias manufactureras	0.5	0.5	0.4	0.4	0.9	1.1	1.0
Otros	0.1	0.1	0.1	0.1	0.5	0.5	0.9
Productos no clasificados		1.0	0.6	0.7	0.2		

Fuente: Sumario Estadístico Comercio Exterior, varios números.

Esos cuatro grupos de actividad industrial aportaron en conjunto, 58% de las exportaciones totales del país en el trienio 1994-1996. Un rasgo que comparten es el importante avance tecnológico alcanzado en ciertos procesos y productos.

Otra parte de las importaciones de los segmentos referidos y las demás compras externas manufactureras corresponde a productos de tecnologías estandarizadas. Algunos de los productos importados nunca se han producido en el país, otros se sustituyen solo parcialmente y otros más desplazaron una oferta interna poco competitiva. El problema para la producción nacional de esos bienes no es tanto la tecnología en sí misma, disponible en el mercado mundial, sino la poca capacidad técnica para asimilarla, es decir, la insuficiente

acumulación tecnológica, reflejada en inversiones, esfuerzos propios de investigación y desarrollo, cultivo de habilidades y mejoras en la organización productiva.

En el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior que el gobierno federal presentó en mayo de 1995 se reconocen de manera explícita los problemas aludidos. En torno a los efectos de la liberalización en la planta productiva interna, se plantea que "la apertura redujo la integración de diversas cadenas productivas nacionales, en la medida en que empresas participaban en dichas cadenas, ya sea como clientes o proveedores, perdieron terreno ante la competencia del exterior. Reconstruir tales cadenas productivas, ahora en un entorno de apertura a la competencia externa, es indispensable para facilitar la planeación e inversión a largo plazo de las empresas nacionales." 31 Respecto a la sustitución eficiente de importaciones se plantea que "el esfuerzo exportador sostenido difícilmente puede provenir de un sólo núcleo reducido de empresas altamente competitivas. Requiere ser complementado con la sustitución eficiente y la consolidación del mercado interno. Es indispensable integrar agrupamientos industriales de alta competitividad con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional de las exportaciones y de competir exitosamente en un mercado interno abierto." 32

Aunque las aseveraciones anteriores parecen claras, lo que no parece claro son los mecanismos para lograr los propósitos deseados. Se debe mencionar que existe un amplio acuerdo respecto a que el desarrollo tecnológico exige la interacción constante de las actividades de investigación y desarrollo con las empresas, universidades, entidades gubernamentales y un sistema educativo compatible con los objetivos trazados. Los indicadores más generales para medir la importancia conferida a dichas actividades son los cocientes tanto de los gastos en investigación y desarrollo cuanto de los recursos destinados a la educación respecto al PIB global.

En ambos casos, por ejemplo, las diferencias de México frente a Estados Unidos y Canadá son enormes. En 1988 los gastos en investigación y desarrollo de estos dos países equivalieron a 2.8% y 3.1% del PIB, respectivamente, mientras que en México representó apenas el 0.3% en 1991. 33 La asimetría es similar en la escolaridad de la fuerza de trabajo. A fines de los ochentas 52.4% de los trabajadores mexicanos contaba como

máximo con inscripción primaria (10.6% con ninguna), 34.7 con enseñanza media completa o parcial; y apenas 10.8% con educación superior. En 1990 en Estados Unidos las proporciones respectivas fueron de 9.9% 54.6% y 35.5%. 34

31 Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, Secofi, México, 1995, p. 27

32 Ibid., p. 4

33 Carlos Escobar T. Y Rocio Cassaigne H. "El papel de las entidades gubernamentales y la industria paraestatal en el desarrollo tecnológico de México", en Pablo Mulás (coord.), Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México, Academia de la Investigación Científica-Fondo de Cultura Económica, México 1995, p. 236

34 Pablo Latapi, "Asimetrías educativas ante el TLC", Comercio Exterior, vol. 44, num. 3, marzo de 1994, p. 201. A las cifras de México debe añadirse 2.1% de instrucción no especificada

A la luz de estos indicadores pareciera haber más posibilidades de que se incremente y no que disminuya la brecha tecnológica tradicional entre México y los países desarrollados. En teoría el remedio es obvio: destinar recursos suficientes y aprovecharlos al máximo para revertir esas tendencias. Las posibilidades de aplicarlo en las condiciones actuales del país no parecen muchas, pero tampoco parece haber otro camino mejor. Se trata de una pendiente cuesta arriba cuyo recorrido colectivo por lo menos se debe intentar.

5.1.1 LA BALANZA DE PAGOS Y LA BALANZA COMERCIAL

En el contexto del comercio internacional, resulta primordial reconocer la importancia que revisten la balanza de pagos y la balanza comercial, ya que, son un espejo en el cual se refleja el accionar de la actividad económica internacional de un país.

La balanza de pagos de un país, contabiliza, por un lado, todos aquellos rubros por lo que los residentes de un país recibieron ingresos del exterior ya sea por la venta de mercancías, la prestación de servicios y la venta de títulos y / o valores. Por otro lado cuantifica todos aquellos renglones que fueron fuentes de egresos de dichos residentes hacia el exterior como son la compra de mercancías el pago de servicios y la compra de títulos y / o valores. Dentro del ámbito de la balanza de pagos, resulta muy importante comprender el término residente. Por residente se entiende a todas aquellas personas que viven en el país de referencia y que dentro de él desempeñen sus actividades, ya sean estos individuos nacionales o extranjeros.

La balanza de pagos registra dichos rubros año con año.

A su vez la balanza de pagos se divide de la siguiente manera:

- La balanza en cuenta corriente(BCC)
- La balanza de capitales (BK)
- Un renglón de errores y omisiones y
- Un renglón para la variación de la reserva neta

En primera instancia, se tiene que la balanza en cuenta corriente es la suma de dos balanzas: la balanza comercial y la balanza de servicios. La balanza comercial contabiliza el total de compras (importaciones) y ventas (exportaciones) de mercancías. Por su parte, la balanza de servicios se centra exclusivamente en el intercambio de los mismos, entendiéndose por estos, los servicios de transporte, los servicios por comercio de mercancías (fletes y seguros) los servicios de operaciones financieras, los gastos del gobierno -gastos en representación diplomática, por ejemplo- y otros como son el uso de patentes, marcas y servicios técnicos en general del exterior.

El Banco de México, es la entidad que posee la facultad de presentar la balanza de pagos, y su estructuración es un esquema como el que parece en el cuadro siguiente.

BALANZA EN CUENTA CORRIENTE		BALANZA EN CUENTA DE CAPITAL	
INGRESOS	EGRESOS	PASIVOS	ACTIVOS
Exportación mercancías	Importación mercancías	Prestamos y depósitos	En bancos foráneos
Servicios no factoriales	Servicios no factoriales	Inversión extranjera	Crédito al exterior
Servicios factoriales	Servicios factoriales		Garantías y deuda externa
Transferencias	Transferencias		otros
ERRORES Y OMISIONES			
VARIACIÓN DE LA RESERVA NETA			
Ajustes oro-plata y valoración			

Fuente: Indicadores de sector externo Banco de México. Enero 1996

La Balanza Comercial de México se encuentra dentro de la balanza en cuenta corriente y su saldo es igual al total de exportaciones de mercancías menos el total de importaciones. Se dice que la balanza comercial es positiva, superavitaria o activa cuando el monto de las exportaciones supera al de las importaciones. Entendiéndose con esto, que el flujo de las importaciones fue financiado por recursos internos. Cuando la balanza comercial es negativa, deficitaria o pasiva entonces el monto de sus importaciones supera al de las exportaciones, donde las primeras fueron financiadas o con recursos internos (haciendo uso de las reservas monetarias) o con dinero proveniente de créditos externos.

LA BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial de México, de 1980 a la fecha, se ha caracterizado por presentar serios desequilibrios. Cuando el saldo de la balanza comercial ha sido superavitario se ha debido más a factores coyunturales, como la devaluación del peso, que a un incremento de la competitividad de los productores mexicanos. Esto se explica en gran medida porque la mayoría de los sectores productivos del país no están modernizados, y porque, con el cambio estructural que se experimentó al emprender la apertura, el grado de encadenamiento y de integración industrial disminuyó.

En el periodo 1982-1989 el saldo de la balanza comercial fue superavitario, lo que se debió, principalmente, a las continuas devaluaciones del peso y a que en ese tiempo, todavía eran importantes los ingresos de divisas por conceptos de la venta de petróleo, además que existía un mayor grado de protección. Sin embargo, esta situación se fue modificando y a partir de 1990 el saldo de la balanza comercial empezó a ser deficitario. Este déficit creció considerablemente hasta 1994 cuando se registró la macrodevaluación de la moneda mexicana que provocó que el balance del comercio exterior mexicano volviera a ser positivo en el año de 1995, y que prevaleció hasta 1997, no obstante en 1998 el saldo fue negativo nuevamente, al igual que en 1999 y en el 2000.

(Esta tendencia se puede observar a detalle en el Cuadro 3 del anexo estadístico).

La industria manufacturera es la rama que mayor porcentaje tiene dentro del comercio exterior mexicano. Sin embargo las maquiladoras poseen un peso importante en el comercio y que sin duda distorsionan la valoración del impacto real de la apertura en la industria nacional

En el cuadro -1- del anexo estadístico se presenta la balanza de pagos en valores absolutos para el mismo periodo, en donde se observa además de la tendencia, las otras balanzas que integran la balanza de pagos, dentro del cuadro se observa un periodo de superávit de la balanza comercial que abarca de 1982 a 1989, periodo que coincide con la devaluación ocurrida debido a la crisis petrolera.

En el cuadro -2- del anexo estadístico se presenta la balanza de pagos de 1980 a 2000 y su variación porcentual anual, en donde se observa la tendencia inestable de la balanza comercial, así como sus constantes déficits con respecto al año anterior.

El cuadro -3- nos presenta la balanza comercial total para el periodo 1980-2000, y que ilustra la tendencia descrita líneas arriba

Por su parte el cuadro -4 - presenta la balanza comercial para el mismo periodo, pero en porcentajes, lo que nos ilustra el gran peso que tienen las maquiladoras.

En los cuadros -3- y -4- del anexo estadístico se pueden observar datos interesantes; por ejemplo, en el cuadro -4- nos encontramos con las maquiladoras para el periodo 1990-2000, tienen un peso importante en el porcentaje total de las exportaciones. En 1990 la maquila representó el 34.1 % de las exportaciones, es decir, más de la tercera parte del total, en los siguientes cuatro años la maquila incrementó su participación porcentual en las exportaciones pasando a un 43.1% de las exportaciones para 1994, en 1995 esta tendencia se revirtió un poco ubicándose en 39.1%, 38.5% en 1996, y 40.9% en 1997. Sin embargo en 2000, la maquila representó más del 47%, es decir cerca de la mitad de las exportaciones totales, y queda entonces clara una situación, que México en realidad todavía tiene un sector exportador endeble y con una capacidad limitada, como para ser el motor de la economía, sin embargo el aporte de las maquiladoras han disfrazado el real potencial exportador de México, lo que a veces nos conduce a creer en discursos políticos triunfalistas con respecto a nuestra fuerza exportadora, y lo que es peor aún, de continuar esta tendencia se corre el riesgo de que México se convierta en un país maquilador (cada vez más), fenómeno que sería muy negativo para la economía nacional

Hoy se hace patente, que el proceso de apertura comercial no correspondió al desempeño del grueso del tejido productivo nacional, ni a las condiciones reales del mercado interno, el cual se encontraba fracturado, es así como los magros dividendos de este proceso desnudan la carencia de nuestra actividad económica y la falta de tacto de las gestiones políticas internacionales que han ignorado la realidad de nuestra estructura económica, lo cual repercute en el retroceso de nuestro ya de por sí deteriorado nivel de bienestar

Con respecto a la industria, la mayor parte de las divisiones del sector industrial han presentado una tendencia común, en donde las exportaciones registran una tasa media de crecimiento mayor que las importaciones. Ello se debe principalmente a que se interrumpió el ritmo de crecimiento de las importaciones a raíz de la crisis de 1994 (véanse cuadro 8 al 15 del anexo estadístico en donde se puede apreciar esta tendencia con detalle). Sin embargo a partir de 1996 las importaciones crecen a un ritmo mayor que las exportaciones

A través de los cuadros referidos, podemos observar que el balance de algunas divisiones industriales mejoró, sin embargo la mayoría de ellas no pudo prolongar esa mejoría, ya que después de 1996 el déficit comenzó a incrementarse en gran parte de las divisiones. Solamente cuatro ramas conservaron o incrementaron el superávit que desde tiempo atrás tenían, estas ramas son: textil, industria de la madera, otros productos minerales no metálicos y minero-metalurgia.

En conclusión se debe mencionar, que las manufacturas no han logrado mantener un equilibrio razonable en su intercambio comercial con el exterior, ya que ni siquiera han logrado financiar el monto de sus importaciones, debido a la gran propensión estructural existente de tener que importar una gran cantidad de insumos y productos intermedios para poder exportar una gran cantidad de bienes. Más adelante se analizará esta propensión referida

5.1.2. EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN EL SECTOR EXPORTADOR

Las profundas transformaciones que ha sufrido la economía mexicana desde 1982 a la fecha, producto de las drásticas medidas instrumentadas por el gobierno mexicano, aunadas al nuevo contexto de globalización económica mundial, han propiciado un cambio radical en la estructura de nuestro comercio exterior, principalmente en su base exportadora.

De manera específica, la apertura comercial de mediados de la década pasada, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la crisis de 1995, fueron los factores principales que modifican la estructura productiva en favor de una economía más abierta y especializada en bienes manufacturados.

El proceso de liberalización del sector externo genera una acelerada apertura, pues en tan sólo una década la suma de importaciones más exportaciones pasa de representar 21% de la producción en 1985 a 60% en 1995. (Véase Gráfica 1, en la página siguiente) Por otro lado, durante los últimos años nuestras ventas al exterior se han quintuplicado, estas han crecido a tasas sin precedentes, aunque, debe mencionarse que la inclusión de las maquiladoras dentro de la sumatoria total de la contabilización de las exportaciones distorsiona el real potencial de las mismas, si le restáramos los valores provenientes de las maquiladoras, los datos resultan más modestos. En un apartado posterior se presenta un análisis detallado del peso real de las maquiladoras con respecto al sector exportador, en términos porcentuales, absolutos y con datos de su variación porcentual anual.

En los últimos años, el sector exportador ha evolucionado presentando, fuertes cambios en cuanto a su estructura, esto es innegable. A diferencia del pasado, cuando en materia de exportación la dependencia de los hidrocarburos era notable, pues representaban aproximadamente el 70% del total de envíos, ahora la situación es diametralmente distinta, ya que la participación de los productos petroleros dentro de las exportaciones totales entre 1998 y 2000 oscilaron entre 6 y el 10%. Caso contrario al de las manufacturas que en 1985

representaban el 23% de las exportaciones totales y que entre 1998 y 2000 se aproximan al 90% (Ver Cuadro 26 del anexo estadístico)

Esta mayor apertura de la economía y diversificación de nuestras ventas foráneas, reducen significativamente la vulnerabilidad del aparato productivo ante los choques externos. Por ejemplo, la crisis de 1995 generó una drástica caída de la demanda interna, que parcialmente fue compensada por un incremento sustancial de las exportaciones y su consolidación en el mercado de los Estados Unidos. Este hecho se compara muy favorablemente con lo ocurrido en los países asiáticos, que desde su debacle económica de hace unos años no han podido mejorar de manera importante su posición en el mercado más grande del mundo (Véase Gráfica 2). Por otro lado, los términos de intercambio son ahora más estables que antes, si consideramos que sólo se reducen 4% ante la caída de 38.5% en el precio del petróleo que ocurrió en los primeros meses del 2000. (Véase Gráfica 3)

La mayor diversidad exportadora que presenta actualmente la economía mexicana, muestra en su interior un proceso de especialización en manufacturas, y dentro de éstas, en ramas de actividad vinculadas principalmente a la producción automotriz, textil y de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico.

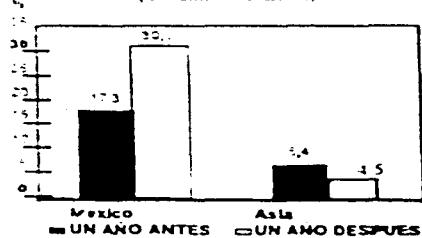
La orientación hacia este tipo de bienes está propiciada en buena medida por el estrecho vínculo con la economía de Estados Unidos, en especial, el renglón maquilador que participa de manera muy importante en los segmentos textil y maquinaria y equipo, evoluciona muy ligado a las tendencias del mercado de aquel país.

GRAFICA 1
APERTURA COMERCIAL¹

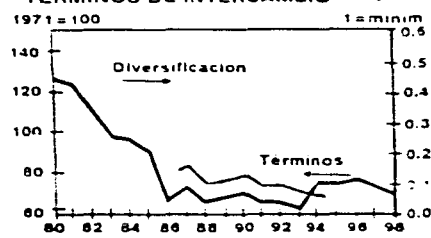


¹ (Exportaciones - Importaciones) / PIB
FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANACCI, con datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

GRAFICA 2
RESPUESTA EXPORTADORA A LA CRISIS
(Crecimiento anual)



GRAFICA 3
DIVERSIFICACION EXPORTADORA Y TERMINOS DE INTERCAMBIO²



¹ Se calcula con el índice de Herfindal
² Es la relación entre los precios de las exportaciones y los de las importaciones
FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANACCI, con datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática y Banco de México

Nota: El Índice de Herfindal es un indicador de concentración industrial o productiva, cuya fórmula es

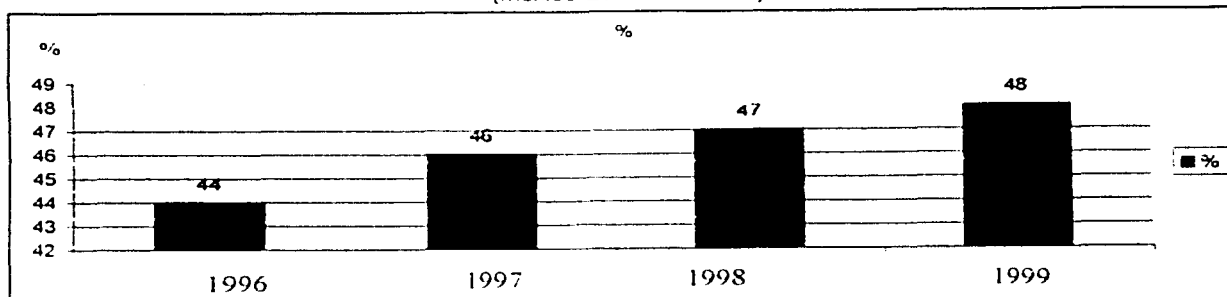
$$h = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Donde S_i es la participación de una empresa o entidad en el tamaño total de la industria o Sector

Es una realidad que una proporción importante del comercio internacional que realizamos con Estados Unidos tiene una naturaleza intraindustrial o intrafirma (Véase Gráfica 4)

Por su parte las relaciones comerciales de México con el mundo, se rigen cada vez más por las reglas de las grandes compañías multinacionales, de tal suerte que las decisiones en torno a los montos y destinos de exportación son resultado de una compleja organización productiva en un entorno cada vez más globalizado, lo cual resulta pernicioso para el desarrollo integral de nuestra nación.

GRAFICA 4
INDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL
(México-Estados Unidos)



FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANACCI, con datos del INEGI.

En el Cuadro 5-2, se señala como en un lapso de cinco años, se profundiza la especialización en los sectores textil, automovilístico y de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, en virtud de que la rama 35 agrícola para 1999 pierde participación y deja de ubicarse entre los primeros ocho sectores exportadores

CUADRO 5-2
SECTORES LIDERES EN EXPORTACION

Rama	1995			Rama	1999		
	Mill \$	Anual	% total		Mill \$	Variación Anual	% total
Equipos y aparatos electrónicos	8,966	16.5	17.3	Equipos y aparatos electrónicos	22,964	25.6	20.9
Extracción de petróleo crudo y gas natural	6,432	13.3	12.4	Extracción de petróleo crudo y gas natural	14,247	4.1	12.9
Vehículos automotores	5,119	25.1	9.9	Vehículos automotores	10,361	-3.5	9.4
Equipos y aparatos eléctricos	4,114	25.7	7.9	Equipos y aparatos eléctricos	7,022	13.3	6.4
Autopartes	3,657	18.7	7.1	Autopartes	6,594	12.1	6.0
Maquinaria y aparatos eléctricos	1,571	23.8	3.6	Maquinaria y aparatos eléctricos	5,672	52.2	5.1
Agricultura	1,520	17.1	3.5	Agricultura	3,846	10.8	3.5
Maquinaria y equipo no electrónico	1,509	12.2	2.9	Maquinaria y equipo no electrónico	3,558	26.5	3.2
Subtotal	33,518	11.7	64.7	Subtotal	74,263	14.6	67.4
Otras	18,292	13.2	35.3	Otras	35,945	15.4	32.6
Total	51,810	12.2	100.0	Total	110,208	14.8	100.0

Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANACCI, con datos del INEGI

Con respecto al cambio estructural en el sector exportador, existen posturas encontradas vertidas por especialistas en la materia, algunas de ellas parecieran ser muy optimistas, algunas otras parecen ser más mesuradas y otras un tanto escépticas.

Las posturas más optimistas argumentan que los beneficios del cambio estructural son claros, pues aseveran que la diversidad y especialización dan fortaleza a nuestra economía que permanentemente debe adaptarse a la dinámica globalizadora

Por su parte las posturas un tanto escépticas, afirman que si bien es cierto que el proceso de diversificación exportadora ha reducido nuestra vulnerabilidad ante los choques coyunturales externos, por otra parte, sólo ha cambiado de sector la centralización de nuestros flujos comerciales externos convirtiendo en "consentido de la globalización" al sector manufacturero, pero castigando al sector agrícola, y al mismo sector petrolero, que por décadas fue líder en comercio externo

Al margen de este choque ideológico se debe agregar, que aunque el cambio en la estructura de la base exportadora de nuestro país, es evidente en los últimos años, este no ha logrado mejorar las condiciones económicas de nuestro sector exportador como remolque que conduzca a un desarrollo económico integral de nuestra sociedad, esto debido a que las grandes empresas transnacionales, Firms y Corporaciones, son quienes recogen los mejores dividendos del comercio exterior, lo que se traduce en un pobre comercio de productos regionales o nacionales, lo cual conduce a un escaso desarrollo nacional, tendencia que paulatinamente lleva a un fortalecimiento del capital privado en detrimento de la fuerza de los Estados, que en ocasiones se convierten en simples portavoces de los intereses de los inversionistas privados, lo cual a su vez implica pérdida gradual de autonomía

Una diversificación exportadora, como la que viene presentando nuestro país desde años atrás, por si sola dice poco a quienes esperamos un incremento en los niveles de bienestar de nuestra sociedad, sería mucho más interesante una diversificación de la base exportadora que incluyera una importante cantidad de productos regionales y nacionales que en verdad contribuyeran a un crecimiento regional y sectorial o nacional

La opción para nuestro país debe buscarse a partir de dichos planteamientos, y aparte de una diversificación incluyente en materia de mercancías exportadas, también debe buscarse una diversificación en lo que respecta a mercados receptores de nuestros productos, pues la dependencia de México con respecto a Estados Unidos en este sentido, nos hace cada vez más vulnerables a prácticas desleales a nivel comercial y nos coloca un escalón abajo, en cuanto a las negociaciones políticas y comerciales asumiendonos como dependientes, lo cual no debería ocurrir si existieran gestiones inteligentes y paritarias en nuestras negociaciones comerciales con Estados Unidos. Sin embargo, la historia nos revela que, en vez de conseguir negociaciones benéficas para los mexicanos, se han negociado acuerdos que ponen en serio predicamento el desarrollo de nuestra actividad económica

Es cierto que el peso específico de los Estados Unidos es grande en el ámbito político y económico, sin embargo, esto no debe ser excusa para aceptar sin condición todo lo que se nos proponga e imponga, ya que el bienestar de los habitantes de cualquier nación debe prevalecer en cualquier negociación política y económica.

ya que de lo contrario, se estaría perdiendo la dimensión de los objetivos de la economía, que son esencialmente humanos. En este sentido, cabe parafrasear al Maestro Jesús Silva Herzog "La economía es una ciencia humana; y lo mismo puede y debe decirse de todas las ciencias. Su finalidad suprema es el hombre; el hombre, jamás debe olvidarse, es el problema esencial."

5.2. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS NOVENTAS

En la década de los noventas, se ha seguido una política comercial altamente orientada hacia el exterior, la cual estuvo sustentada en la primera mitad de dicho decenio, en gestiones internacionales, en búsqueda de acuerdos y tratados comerciales que incrementaran nuestra actividad comercial externa, mediante mecanismos de preferencias arancelarias principalmente. En este sentido, en 1995 surge una nueva estrategia, la cual se hallaba incluida dentro del Plan Nacional de Desarrollo. En México el Plan Nacional de Desarrollo (emanado de la administración del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León) instrumentado para el periodo 1995-2000, persigue como meta esencial una vez superado el obstáculo de la crisis financiera (proveniente desde el famoso error de diciembre) y consolidada la recuperación económica, alcanzar tasas sostenidas de crecimiento económico superiores al 5% anual, el Plan propone hacer del ahorro interno la base del financiamiento para el desarrollo (estimulando el ahorro y la inversión, alentando a su vez el ahorro privado) y utilizar, con tacto y de

forma coherente, el ahorro externo sólo como complemento para la inversión productiva y no como un sustituto del ahorro nacional, pero no es suficiente inversión y ahorro para el crecimiento, también interviene la eficacia y optimización de los medios de producción y la mano de obra, que mientras más productivos sean reflejan crecimiento del producto nacional y del empleo (PEA 35 millones, incremento anual 3%, es decir aproximadamente 1 millón), por tanto, la capacidad productiva se ve en expansión con inversión elevada en factores de producción, lo cual constituye un aspecto preponderante en este rubro

Bajo esta óptica, el ahorro interno se canaliza (como es de esperarse, si todo permanece constante) en mayor inversión, la cual se ve mayormente beneficiada al contar con un bajo nivel inflacionario, por tanto coadyuva a un importante incremento de la actividad económica y el empleo que mayor productividad se entiende que será mejor remunerado, por lo que es importante distribuir la inversión entre capital físico y capacitación para la elevación de la calidad de la fuerza de trabajo

Se presume que esta inversión a su vez, permite la actualización tecnológica que incide en la competitividad internacional así que el mercado interno se convierte en fundamental para enfrentarnos al proceso de globalización

En lo que respecta al sector externo, éste ha ganado un importante peso dentro del ámbito económico nacional, por consiguiente se debe precisar que el desarrollo económico de México deberá estar en gran parte apoyado por una activa participación en el ámbito internacional que implica una relación con el resto del mundo a través

del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología; actividades en las cuales el tipo de cambio influye altamente en la competitividad de la economía, la producción de bienes importables y exportables, el ahorro interno, el nivel de precios, el mercado de divisas y la balanza de pagos entre otras

La nueva realidad económica internacional se ha transformado y la problemática principal de nuestro país, en lo que respecta a la inserción en este nuevo contexto, radica en que la mayoría de las empresas, las regiones productivas del país, así como algunos sectores productivos no se han podido involucrar de manera importante en esta tendencia, de forma tal, que en vez de participar activamente en ella para poder obtener beneficios de dicha circunstancia, se encuentran un tanto a la expectativa de esta demandante dinámica, por distintos motivos. Entre ellos, no se pueden descartar las inadecuaciones productivas de nuestra planta productiva, lo que indicaría que nos insertamos en el ámbito global de una manera inadecuada y en tiempos y circunstancias no convenientes. Ahora, es cierto que una vez dentro de este contexto, lo más conveniente es buscar mecanismos para elevar la competitividad, así como también se debe mejorar la calidad y elevar la productividad, debido a que el aumento de la productividad y el empleo como producto del aprovechamiento de los recursos a que da lugar la competencia con el exterior, tiende a incrementar los salarios y los índices de ocupación.

Como se mencionó anteriormente, muchos sectores productivos de nuestro país, regiones y empresas mexicanas no poseen la suficiente fortaleza estructural para convertirse en entidades exportadoras a un nivel importante, por lo cual la imposibilidad de competir con el exterior que persiste en varios sectores, principalmente en los que producen insumos, constituye un obstáculo para alcanzar mayores niveles de productividad y de competitividad, no sólo en el mercado exterior, sino en algunos casos en el propio mercado interno, lo cual resulta grave.

Si bien es cierto, que son limitantes de carácter estructural las que más limitan los envíos de mercancías mexicanas al exterior, también es cierto, que para facilitar el comercio exterior se requiere aparte de contrarrestar este rezago de infraestructura, adecuar mecanismos que estimulen las exportaciones, pues en algunos casos los esquemas de promoción de las exportaciones, en particular los de tipo fiscal, continúan en muchos casos siendo inadecuados y complejos, limitando el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas

Es precisamente en este aspecto donde pretenden encajar las estrategias incluidas en el PND, ya que en él se reconocen las debilidades y carencias de las entidades mencionadas. Las acciones del PND consideran, para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, aprovechar los tratados y acuerdos comerciales firmados (con sus respectivas limitantes), contribuir con las negociaciones e intensificar las relaciones comerciales, reciprocidad entre países, detener las prácticas desleales, procurar un tipo de cambio real estable que promueva las exportaciones, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo (en especial al de las pequeñas y medianas empresas), adecuando también los instrumentos de fomento a las exportaciones fortaleciendo los mecanismos de información de mercados externos y de oportunidades de conversión

foráneos en el país y promover el acceso directo de los exportadores nacionales al financiamiento del exterior con reciprocidad con la generación de divisas, desarrollo de infraestructura aduanera y simplificación de trámites aduanales, atacar la deficiencia de la infraestructura del sector comunicaciones y transportes haciendo compatible el crecimiento económico con la protección ambiental

Evidentemente, las intenciones y propósitos del PND son muy optimistas y parecieran ser muy convenientes, sin embargo el apoyarse en los Tratados y Acuerdos Comerciales firmados por México, los cuales se analizaron en el capítulo 4, y que en términos generales hasta el momento no han significado un beneficio tangible para la economía mexicana, hace suponer que el éxito de esta estrategia de política exterior es cuestionable, porque dichas negociaciones fueron mal estructuradas y no corresponden a nuestros intereses como nación (en lo cual ya ahondamos). Luego entonces, se puede inferir que difícilmente algo que está sustentado en estructuras débiles pueda cristalizar positivamente, valga el ejemplo, es como querer disfrazar una construcción mala y agrietada utilizando sólo recubrimientos exteriores y materiales vistosos que den al público una vista atractiva, pero que por dentro presenta un sinnúmero de desperfectos, y por lo tanto representa inseguridad a sus habitantes.

En materia comercial, baste imaginarnos un empresario pequeño o mediano que intente exportar sus productos a Costa Rica o a Bolivia o a Colombia, tratando de aprovechar las "ventajas de los Tratados de Libre Comercio" que existen con esos países. ¿Que pudiera pasar? en primera instancia sería sumamente costoso el precio por concepto de flete, y sumamente lento el proceso de transacción lo cual elimina cualquier posibilidad de beneficio o ganancia que pudiera obtener este pequeño o mediano empresario por concepto del modesto cúmulo de mercancías que pretendiera exportar

Es así como en términos generales se cuestionan los tan publicitados objetivos del PND. Los cables de información oficialistas argumentaron en su momento que las grandes líneas estratégicas para impulsar el crecimiento económico y sostenido se plantean en el PND.

En lo que respecta a esta investigación el PND reviste como materia de estudio real importancia, debido a que en él se despliegan los programas por sectores y en materia de comercio exterior se atienden en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, lo cual viene a constituir un factor de análisis muy importante dentro de la política de comercio exterior instrumentada por nuestro país en la década de los noventa

APOYO Y PROMOCION A LAS EXPORTACIONES

Continuando, con los elementos que le dan cuerpo a la política de comercio exterior, tenemos que en México se han complementado y reforzado algunos programas de instrumentos de promoción a las exportaciones ya existentes, así que la reestructuración obedece a la tendencia de esta política y a su vez, también obedece a la propia evolución del sector exportador, el cual exige mejorar el acceso de las empresas medianas y pequeñas a la dinámica exportadora, aunque esta tarea parezca una labor titánica

En cuanto a los programas de fomento a las exportaciones, se deben mencionar los Programas de Importación Temporal para Producir artículos de Exportación (PITEX), de Devolución de impuestos de importación a Exportadores (DRAWBACK), de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) y el programa de Empresas Maquiladoras de Exportación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Estos programas buscan beneficiar al exportador al permitir la importación temporal de insumos que se incorporarán a productos de exportación, sin el pago del IVA ni de los impuestos de importación; el alcance de estos beneficios se ha ido incrementando paulatinamente y actualmente son numerosas las empresas que tienen acceso a estas preferencias

Cabe mencionar, en este campo del apoyo a las exportaciones a una institución especializada en este ámbito, se trata del BANCOMEXT, que si bien es cierto, su funcionamiento es muy anterior a la instauración de la actual política de comercio exterior, se debe incluir en este apartado debido a que sus lineamientos siguen aportando un apoyo importante a las entidades exportadoras o a aquellas que aspiran a serlo. El BANCOMEXT tiene un poco más de seis décadas de continua operación; fué fundado en 1937 como una institución financiera del Gobierno Federal, con la tarea de promover las exportaciones mexicanas particularmente las no petroleras, fomentar la atracción de inversión extranjera y la realización de convenios con empresarios de otros países.

Dentro de los objetivos del BANCOMEXT se encuentran promover oportunidades de exportación a nivel sectorial, coinversión e inversión extranjera, atender las necesidades de sectores competitivos con amplio potencial; así como apoyar la consolidación y diversificación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido resultados favorables en sus procesos de exportación; además esta institución tiene la función de fomentar la integración de más empresas a la actividad exportadora.

Los productos y servicios que ofrece BANCOMEXT se agrupan en dos categorías: los servicios financieros; los servicios no financieros y los productos. A su vez esta institución realiza sus operaciones crediticias principalmente, por medio de la infraestructura del sistema financiero, aunque también otorga crédito de manera directa para atender nichos de mercado naturales de la banca de desarrollo

BANCOMEXT dispone del Centro de Servicios al Comercio Exterior auspiciado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por el propio Banco Nacional de Comercio Exterior, ofrece una interesante gama de servicios de información y asesoría

En materia de asesoría, esta institución ofrece servicios de diagnóstico de comercio internacional, asesoría técnica (sobre sistemas aduaneros, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, niveles internacionales de demanda, métodos internacionales de pago, etc.), comercializadoras internacionales, y asesoría sobre los servicios financieros de la propia institución

Los anteriores son los rasgos principales de las funciones del BANCOMEXT, el cual juega un papel importante dentro del ámbito exportador mexicano

Por otra parte, existe también el SIMPEX (Sistema Mexicano de Promoción Externa), el cual se instrumentó bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión, con los siguientes objetivos:

- Promover en forma eficiente los proyectos comerciales y de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras;
- Concentrar para los inversionistas en un sólo instrumento información suficiente, actualizada y homogénea sobre diversos temas, y
- Coordinar las actividades de promoción de las instituciones vinculadas con los negocios internacionales.

En general, este instrumento capta y transmite en forma oportuna información relativa a demandas de bienes y servicios generadas en el exterior, intereses de empresas extranjeras por establecer alianzas estratégicas con empresas mexicanas y oferta exportable de estas empresas.

En suma, los anteriores son algunos de los principales instrumentos y programas de apoyo para estimular las exportaciones, los cuales se hayan incluidos dentro de los lineamientos generales de la política de comercio exterior, instaurada por nuestro país en la década de los noventa. Sin embargo, no es fácil que cristalicen los objetivos de dichos programas, porque su alcance es meramente superficial, toda vez que si bien es cierto que los anteriores esquemas han apoyado el crecimiento de la actividad del comercio exterior permitiendo el acceso a importantes recursos de información y brindando servicios, la fuerza exportadora de México radica en unas cuantas empresas representativas de algunos sectores que destacan, como la petroquímica, automovilística y la industria maquiladora, dichas empresas, tal vez se beneficien de forma importante de estos apoyos, pero no así otras entidades de nuestra economía en general, y es que la mayor parte de los productores nacionales carecen en ocasiones de los recursos, o de la experiencia necesaria para exportar por ellos mismos. Los instrumentos de promoción aún tienen un grado alto de dispersión, por lo que existe un gran desconocimiento de como elaborar un estudio de mercado, de los apoyos para la exportación como los programas de fomento y otros instrumentos adicionales. Es cierto que las estadísticas de BANCOMEXT, indican que muchos han solicitado servicios al Centro de Servicios al Comercio Exterior de la institución, sin embargo, aún son las mayorías quienes no se han podido acercar a estos servicios.

Por otro lado, la realidad es que las empresas de consultoría empresarial especializadas y con experiencia en el ámbito del comercio exterior, por lo general, ofrecen sus servicios a precios que para la pequeña y micro empresa son elevados, situación lamentable si tomamos en cuenta que estas pequeñas entidades productivas aglutinan un número importante de trabajadores, es decir dan empleo a mucha gente, la cual quedara anclada a un modesto nivel de desarrollo en el cual la micro o pequeña empresa para la que laboran también se encuentra estancada. De tal manera, que las empresas mexicanas que se perfilan como nuevas exportadoras, compiten con sus similares en otros países en condiciones de desventaja, ya que en los países desarrollados se realiza un elevado gasto en promoción de exportaciones enfocado al micro, pequeño y mediano empresario, en donde destaca el apoyo financiero para la contratación de consultores

En términos generales, la política de comercio exterior, le ha quedado corta a las expectativas de la mayoría de las entidades productivas de nuestro país, y peor aún, sin una perspectiva real de que se revierta esta tendencia, para que en realidad el comercio exterior se convierta en un verdadero vehículo de desarrollo para el grueso de los productores nacionales

5.3. VOLUMEN Y FLUJOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

Se ha mencionado en forma importante, a través de los medios masivos de comunicación e información, que nuestro país es uno de los principales exportadores a nivel mundial, -generalmente estos comentarios han estado asociados a intereses políticos, ya sea en campaña electoral o en discursos triunfalistas al respecto- y que este aspecto resulta altamente beneficioso para el desarrollo económico de México. Es cierto, que el comercio internacional de nuestro país se ha incrementado en los últimos años de manera importante, apoyado en ciertas políticas instrumentadas en los últimos años y fortificadas con la firma de los ya citados Tratados de Libre Comercio, que se han suscrito con varias naciones, los cuales en su mayoría entraron en vigor entre 1994 y 1996

Sin embargo, poca información es la que se difunde acerca de cuáles son los países que más importan productos mexicanos y cuales países son los que más exportan bienes y servicios a nuestro país, aunque es casi de todos conocidos que el principal comprador de productos mexicanos es Estados Unidos, y en contraparte, es el país del cual México importa el mayor porcentaje de mercancías a nivel mundial. Al margen de ello, poco se sabe de la actividad comercial de México para con otros países, y en este apartado se tiene por propósito abundar un poco en este rubro

Para este análisis se ha seleccionado el periodo de la década de los noventas por ser el objetivo de análisis de esta investigación, aunque ya se han vertido algunos antecedentes al respecto de nuestra situación económica y comercial actual

La importancia de observar el análisis de este apartado radica en la necesidad de reconocer la vulnerabilidad de México en materia de comercio exterior, la cual ha sido tradicionalmente identificada con la concentración de sus flujos comerciales con Estados Unidos

La aseveración anterior descansa en las estadísticas, y por ello se recurre al auxilio de cuadros estadísticos que nos proporcionaran (incluso a simple vista) una panorámica de la fuerte concentración y dependencia comercial de nuestro país con respecto a los Estados Unidos de Norteamérica, en ambos polos comerciales, por el lado de las exportaciones y por el lado de las importaciones

De 1990 a 1995 las exportaciones de México a EE UU oscilaron entre el 79% y el 84%, (mas de tres cuartas partes del total exportado), mientras que las exportaciones a Canadá -segundo socio comercial de México, por orden de importancia- apenas fluctuó entre el 1% y el 3% en el mismo periodo (Véase Cuadro 16 del anexo estadístico), dejando a otros países (Alemania, Japón, Corea, entre otros menos importantes) con participación sumamente reducida

Por el lado de las importaciones que realiza nuestro país, tenemos que en el periodo 1990-1995, México importó en promedio aproximadamente un 70% de mercancías norteamericanas, y entre el 3% y el 6% de mercancías japonesas -país que, en este rubro, se ubicó como el segundo exportador de mercancías a México en este mismo periodo-, lo cual indica una alta concentración de las importaciones que se realizan en nuestro país. (Véase Cuadro 17 del anexo estadístico).

Este factor de dependencia unilateral por parte de México con respecto a EE.UU., aunado al poderío político que posee esta nación a nivel mundial conduce a nuestro país a una posición de vulnerabilidad en materia comercial y política

Esta centralización del comercio exterior mexicano hacia los Estados Unidos en el periodo 1995-1999, no ha variado gran cosa su tendencia, en consecuencia las cifras y datos al respecto de sus porcentajes siguen siendo muy similares, los cuales se observan con mayor detalle en los Cuadros 16,17,18 y 19 del anexo estadístico, donde se presenta una panorámica general en este rubro, donde además se observa la pobre participación de la ALADI dentro del comercio exterior mexicano. Sólo el 5% del total del comercio exterior de México se realiza con los países de la ALADI, y tan sólo el 1% con los países de Centroamérica, datos que llaman la atención si tomamos en cuenta que se han firmado múltiples Tratados de Libre Comercio con estas naciones, y aún así la misión de diversificación ha fracasado.

5.4. RELACIONES: FLUJOS COMERCIALES-TIPOS DE MERCANCIAS

En el periodo de 1980 a 1998, la composición de las exportaciones y de las importaciones de México ha cambiado de manera importante, aunque los cambios son más drásticos en el sector exportador, que en su contrapartida.

Con respecto a las importaciones, es de notarse el cambio tan brusco que experimentaron las manufacturas y las exportaciones petroleras

Las manufacturas crecieron en forma inversamente proporcional, que las exportaciones decrecieron. Se debe resaltar que en 1980 las manufacturas no representaban ni el 20 % de las exportaciones totales mientras que las ventas foráneas petroleras representaban el 67%, dichas exportaciones tuvieron su punto máximo en 1982 cuando representaron más de las tres cuartas partes de las exportaciones totales, sin embargo la crisis de 1982, provocada por el derrumbe de los precios internacionales del petróleo ocasionó un declive paulatino de su participación porcentual dentro del sector exportador, hasta ubicarse en un modesto porcentaje de entre el 6% y el 10% para los últimos tres años (Ver Cuadro 26 del anexo estadístico)

Caso contrario el de las manufacturas que desde 1993 su participación porcentual rebasa el 80%, ubicándose en 90.2% para 1998

El caso de la agricultura es singular, este sector para 1980, ya se encontraba en una etapa de deterioro productivo y a su vez exportador; desde 1980 su participación porcentual apenas rondaba al 10%, y su tendencia fue descendente hasta 1985 en donde apenas logro rebasar el 6% (Mismo Cuadro) Para 1986 existe un repunte significativo del orden del 100% con respecto al total exportado en 1985, pero desgraciadamente este repunte no fue un crecimiento sostenido, y solo obedeció a que en parte se trataba de cubrir de alguna manera la perdida de ingresos por concepto productos petroleros que en este año tuvo su caída más drástica con respecto al año anterior. La agricultura siguió perdiendo espacio en su participación porcentual gradualmente hasta ubicarse en un modesto 2.5% en 2000.

México exporta en su gran mayoría bienes de uso intermedio, aunque su participación tiende a disminuir. En 1980 el porcentaje de participación de estos bienes en el total exportado era 88.4%, proporción que disminuyó a 53.3% en 1996. Por el contrario las exportaciones de estos bienes de consumo y de capital han incrementado su participación en el total de ventas externas, mientras que en 1980 los primeros participaban con el 10.2% y los segundos con 1.4%, para 1996 se había incrementado su participación a 29.6% y 17.1% respectivamente. Las exportaciones de la industria manufacturera no maquiladora redujeron su grado de integración nacional de alrededor de 90% en 1983 hasta un poco menos de 40% en 1994.

En el periodo 1993-1995 el valor agregado nacional contenido en las exportaciones totales, incluyendo a la industria maquiladora osciló entre el 48% y 53% destacándose una variación moderada.

Por otra parte las exportaciones de la industria maquiladora de exportación, desde su establecimiento a lo largo de la década de los sesentas, se han caracterizado por incorporar una parte insignificante de insumos de origen nacional en sus procesos productivos, y por ende, el grado de integración nacional es bajo.

En consecuencia se observa un comportamiento marginal y errático de las exportaciones mexicanas netas, es decir, el valor agregado nacional incluido en los productos exportados ha disminuido. Esto, no obstante, el elevado crecimiento de las exportaciones de los últimos años del cual las maquiladoras son las causantes en buena medida. Las no maquiladoras han crecido en volumen, más no en terminos de valor neto. Esta situación se ha acentuado debido a que la ventas de productos primarios, en especial del petroleo crudo han decrecido siendo éstas las que incluían mayor grado de integración nacional.

Considerando los elementos anteriores, se puede inferir que la mayor generación de divisas por el incremento de las exportaciones brutas no resuelven el problema del desequilibrio externo en la medida requerida, ya que gran parte de estos recursos regresan al exterior por la adquisición de insumos importados.

Así podemos distinguir algunas diferencias entre considerar las exportaciones en terminos brutos y netos. Desde el punto de vista de valores brutos las exportaciones muestran un importante incremento, mientras que, considerando los valores netos, prácticamente no hay crecimiento.

La administración Zedillista dirigió sus políticas y esfuerzos a desarrollar el sector exportador con la finalidad de que éste se convierta en el motor que impulse la economía hacia un crecimiento importante y sostenido, no

coyuntural. Sin embargo, los esfuerzos y caminos empleados para lograr tal fin, no lo han logrado, básicamente debido a la rotura de los encadenamientos productivos que son muy evidentes en la planta productiva nacional, sin omitir que en realidad la capacidad del sector exportador al nivel esperado por el gobierno es limitada. Hablando en términos teóricos se puede decir que el efecto multiplicador de este sector hacia el resto de la economía no se ha observado en los últimos cinco años. Es cierto que las exportaciones mexicanas se han convertido en parte muy importante de la economía mexicana, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 16.3%, sin embargo esta dinámica de crecimiento de las exportaciones se asocia a una TCPA de las importaciones igualmente alta, de 14.9%. En este rubro destacan las manufacturas -tanto maquila como las demás-, que concentraron 93.39% de las importaciones para el periodo 1991-2000 (ver cuadro 7 del anexo estadístico)

Como resultado, no obstante la significativa dinámica exportadora, la estrategia de desarrollo y la estructura comercial desde 1988 destacan por su discreto grado de endogeneidad y sus limitados encadenamientos. Si bien las exportaciones aumentaron su peso en el PIB -de niveles inferiores a 10% en los ochenta a más de 25% en los noventa-, aquellas exigieron un grado elevado y creciente de importaciones, proceso que se refleja en el déficit manufacturero (el cual también se puede observar en el referido cuadro 7). Es importante comprender el déficit en la balanza comercial como efecto de una estructura económica sumamente polarizada en que sólo un reducido grupo de empresas, sectores y regiones ha podido integrarse al mercado mundial mediante las exportaciones, excluyendo al resto del país

La necesidad de importaciones para poder exportar se ha convertido en una relación creciente y constante dentro del comercio exterior mexicano, se así como toma importancia el denominado comercio intraindustrial. El comercio intraindustrial se define como la exportación e importación simultáneas de bienes que pertenecen a una misma industria y en donde la relación importación-proceso-exportación se vuelve una simbiosis, que se puede englobar en un término denominado reexportación.

Para comprender mejor el alcance del comercio intraindustrial es necesario establecer los parámetros de medición del mismo. El índice propuesto por Gubrel y Lloyd en 1975, es de mayor aceptación al respecto. Este índice se expresa como

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

donde:

B_i = participación del comercio en la industria i que es intraindustrial.

X_i = valor de las exportaciones en la industria i

M_i = valor de las importaciones en la industria i

$|X_i - M_i|$ = comercio interindustrial en la industria i

$X_i + M_i$ = total del comercio en la industria i

$i = 1, 2, 3, \dots, n$, donde n es el número de industrias.

El índice toma valores entre 0 y 1 de tal forma que mientras B_i sea más cercano a 1 mayor es la proporción del comercio de tipo intraindustrial en la industria i . Por el contrario, si B_i es más cercano a 0, la participación del comercio interindustrial (contrapartida del intraindustrial) es mayor.

Para el análisis del comercio intraindustrial marginal se utiliza el índice propuesto por Hamilton y Kniest (1991) que se expresa:

$$CIImg = (X_t - X_{t-n}) / (M_t - M_{t-n}) \text{ para } M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0$$

$$CIImg = (M_t - M_{t-n}) / (X_t - X_{t-n}) \text{ para } X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0$$

$$CIImg = \text{indefinido para } X_t < X_{t-n} \text{ o } M_t < M_{t-n}$$

Donde:

CIImg = comercio intraindustrial marginal

$X_t - X_{t-n}$ = exportaciones en el periodo t y $t - n$

$M_t - M_{t-n}$ = importaciones en el periodo t y $t - n$

Al igual que el índice de comercio intraindustrial de Grubel y Lloyd, este índice adquiere valores entre 0 y 1. El índice de comercio intraindustrial marginal es igual a 1 cuando el nuevo comercio es puramente intraindustrial y será igual a 0 cuando éste sea puramente interindustrial. Se dice que el índice de comercio intraindustrial marginal es indefinido cuando ha habido un decremento en las exportaciones o en las importaciones, es decir, cuando no hubo un incremento en el comercio no se puede calcular el comercio intraindustrial marginal.

Es importante resaltar que el comercio intraindustrial refleja un fenómeno generalizado del comercio exterior mexicano: 36% de las partidas (que son las que presentan comercio mayoritariamente intraindustrial) concentraron 53% de las exportaciones totales y 45% de las importaciones totales en 1999.

También se trata de un fenómeno que explica en gran medida el aumento del comercio exterior mexicano y un incremento concentrado en un reducido número de partidas. En 1999 sólo 119 industrias (de un total de 1266) presentaron un índice de comercio intraindustrial marginal igual o superior a 0.50, es decir, un incremento del comercio mayoritariamente intraindustrial, lo que indica que 88% del incremento del comercio exterior total (en términos de valor) que corresponde al comercio intraindustrial se concentra en sólo 9% de las partidas. Así las industrias en que el incremento comercial es intraindustrial son capaces de incidir de manera significativa en los incrementos comerciales totales debido a la enorme disparidad de capacidad y potencial existente entre las industrias en México, producto de la polarización industrial. En 1997 se presentó una concentración similar. 71% de incremento del comercio fue del tipo intraindustrial y se concentró en sólo el 13% del total de las partidas.

En suma la importante participación de las importaciones temporales para su reexportación (incluida la maquila) en sectores como Equipos y aparatos electrónicos, autopartes y automovilística, confección textiles, maquinaria y aparatos eléctricos (todos ellos sectores líderes en exportación, -cuadro 5-2 del apartado 5.1.2 El Cambio Estructural en el Sector Exportador-) hace que las actividades de exportación esten íntimamente

ligadas a actividades de importación, por lo que el comercio intraindustrial se explica desde el punto de vista de las reexportaciones. De tal manera que aunque las exportaciones se incrementen de forma espectacular, el análisis debe considerar estos elementos so pena de engañarnos nosotros mismos con cifras atractivas que más bien tienen un trasfondo político. México sigue realizando exportaciones de bajo valor agregado e importa bienes y servicios de mayor valor agregado en términos generales, por lo que los desequilibrios en su balanza comercial se antojan permanentes. Hasta aquí el apartado correspondiente.

Con respecto a las importaciones, por bienes y participación, encontramos una tendencia más equilibrada, con movimientos anuales porcentuales constantes pero no tan bruscos.

La importación se basa en tres rubros, que por orden de importancia son: bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo

Los bienes intermedios son los que representan la mayor proporción en el total de las importaciones, y además su participación ha ido aumentando gradualmente, en 1980 representaron el 60.6% del total de importaciones, incrementándose hasta alrededor del 80% en los últimos años (Véase Cuadro 27).

Un alto porcentaje de las importaciones de bienes intermedios están vinculadas con las exportaciones y esta participación ha aumentado. Mientras que en 1993 el 37.3% de estos bienes estaba asociado a la exportación, en 1999 este porcentaje pasó a 54.4%. Ahora bien, si al porcentaje de importaciones de insumos intermedios asociados a la exportación se le suma el porcentaje de las importaciones de bienes de capital de empresas exportadoras se llega a un total de 58.7% de importaciones asociadas a exportaciones y por lo tanto, sólo el 41.3% son importaciones efectivas (Cuadro 23 del anexo estadístico).

La participación de los bienes de consumo en el total de importaciones ha oscilado alrededor de decrementos anuales no muy bruscos desde 1980 hasta 1986, para 1987, cae un poco más para ubicarse en su participación porcentual más baja con 5.8% y de ahí emprende un repunte que se extiende hasta 1994, año en el que la crisis propicia que para 1995, 1996 y 1997 exista una notable baja

Por su parte, los bienes de capital han mostrado una tendencia decreciente en la participación de las importaciones, siendo el año de 1981 cuando registraron el mayor porcentaje de participación con un 30.4%, de ahí en adelante comenzó a descender gradualmente, en 1990 fue de 21.7%, en 1997 disminuyó hasta 13.8% y en 1999 se ubicó en 13.2%. tendencia que se puede observar con detalle en el Cuadro 27, y su respectiva gráfica

En lo que concierne a los flujos comerciales, es decir, el destino de nuestros productos exportados, se debe mencionar, que existe una marcada centralización

En el Cuadro 16, se puede observar claramente que Estados Unidos es el gran receptor de las exportaciones mexicanas, ya que desde 1989, este país absorbe cuando menos un aproximado del 80% del total de nuestras

ventas foráneas, lo cual es demasiado, para 1996 captó casi el 84% de nuestras exportaciones totales dejando muy rezagados a Canadá (segundo socio comercial de México, por orden de importancia), Antillas (que tal vez muchos no imaginarían que figura entre los cinco principales compradores de mercancías mexicanas), Japón y España, esto para el periodo 1987-1996.

Por el lado de las importaciones en el Cuadro 17, se pueden observar a los cinco países que más mercancías le venden a México, para el mismo periodo en donde en primer lugar nuevamente aparece Estados Unidos sacando mucha ventaja al segundo lugar, que en este caso es Japón, seguido de Alemania, Canadá y Corea.

Resalta que en ningún cuadro aparece algún país latinoamericano, a pesar de los múltiples acuerdos y tratados firmados al interior del subcontinente

Como dato adicional, cabe mencionar que Estados Unidos absorbe casi el 90% de los productos agropecuarios mexicanos, a su vez también absorbe más del 80% de las manufacturas exportadas por nuestro país y un porcentaje similar en lo que respecta a la industria automovilística.

Otro dato interesante, que pone de manifiesto el diferencial tan enorme entre México y Estados Unidos, en materia de comercio exterior, es que E. U. A. le exporta a México solo el 7% de sus exportaciones totales y aún así ocupa con muchísimo margen de ventaja el primer lugar como vendedor de mercancías a México

En los Cuadros 18 y 19 se observa para el periodo 1995-1999 la gran importancia que E. U. A. reviste para México en materia comercial, y finalmente se debe mencionar que del total de exportaciones mundiales de México, América Latina absorbe un poco menos del 7%, dato interesante, si tomamos en cuenta que América Latina incluye muchos países y de los cuales, la gran mayoría, han firmado tratados y acuerdos comerciales con nuestro país, precisamente para estimular el comercio mutuo. Algunos acuerdos tienen la misma o mayor antigüedad que el TLCAN, sin embargo el diferencial de relación es abismal.

5.5. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES

Los rasgos vertidos en el apartado anterior, acerca de las importaciones, exportaciones y su composición, nos brindan para el análisis que un elemento característico de las exportaciones mexicanas es su alta dependencia de insumos importados. El contenido de éstos en los productos que se exportan es cada vez mayor. La importación de bienes de uso intermedio representan más de la mitad de las compras externas de México. Esto significa que México tiene que importar para lograr exportar.

Por otra parte, se observa que México tienen una dependencia tecnológica que se explica en parte por los bajos recursos que se destinan a la investigación y desarrollo en nuestro país. En consecuencia no existe capacidad tecnológica para producir bienes de capital más complejos, salvo en contadas excepciones.

Se debe resaltar que el aparato productivo mexicano, en los últimos 20 años ha sido heterogéneo, vulnerable, deteriorado por la ruptura de cadenas productivas y dependiente de las importaciones de bienes intermedios, esto lo señala la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). Además afirma que no existen políticas orientadas a frenar el rompimiento de las cadenas productivas, que es una de las causas fundamentales de la polarización en la industria y de la fragilidad de la economía en México. Esta situación ha provocado que el grado de dependencia comercial, indicador que relaciona las importaciones con el PIB nacional se incremente, por ejemplo en 1997 llegó hasta 21.2%, cuando en el periodo que va de 1982 a 1986 éste fluctuó entre 9.4% y 6.6%³⁶

5.6. IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LOS SECTORES ECONOMICOS

- EFECTOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO

La apertura comercial, con respecto al sector agropecuario, ha presentado resultados magros, y aunque es cierto que desde años atrás, ya se había advertido un proceso de decadencia de este sector en nuestro país, la realidad es que dentro del contexto global no se ha revertido esta tendencia y, tal vez, no se logre esta meta ni siquiera en el mediano plazo, ya que no se vislumbra una verdadera voluntad de hacerlo. Debemos mencionar que durante los últimos años, el Estado mexicano ha venido impulsando una nueva estrategia de desarrollo basada en la privatización de la economía, la inversión extranjera y la apertura comercial como vía para retomar la senda del crecimiento económico e integrar de una manera más dinámica a nuestro país dentro del mercado internacional.

En la práctica, se ha considerado que dentro de este nuevo esquema de desarrollo y con el propósito de cumplir los objetivos en materia de política económica, es preferible que el país adquiera en el mercado internacional a precios bajos los productos agropecuarios cuya producción interna es relativamente más costosa. La disminución de los subsidios a los productores sin potencial productivo, y la adquisición en el mercado internacional de productos a precios relativamente más baratos, contribuyen a sanear las finanzas gubernamentales y al logro de los objetivos antiinflacionarios.

Como consecuencia de estos enfoques, el gobierno mexicano desde 1985-1986 inicia un acelerado proceso de apertura comercial y liberación arancelaria.

Este proceso de apertura comercial unilateral ha dejado desprotegidos a los productores agrícolas mexicanos, quienes enfrentan una competencia desventajosa frente a otros, que como en el caso de Estados Unidos y Canadá, cuentan con amplios recursos tecnológicos y fuertes subsidios gubernamentales. Por su importancia estratégica dentro del consumo nacional destaca el caso del maíz, que durante las últimas décadas ha experimentado crecientes déficits en su producción, como consecuencia de una política de precios desfavorable que no fue compensada con políticas crediticias y de mejoras tecnológicas que permitieran reducir los costos de producción. Cabe señalar que esta situación no sólo afecta a los productos tradicionales, ya que la apertura

³⁶ El Financiero, lunes 7 de septiembre de 1998, p. 18.

también esta impactando notablemente a otro tipo de productos como es el caso de las hortalizas, reportándose que sólo durante 1992 las importaciones de hortalizas preparadas y congeladas procedentes de EE.UU. se incrementaron en 104%, al pasar de 23,765 toneladas a 48,410, gracias a las ventajas comparativas que mantienen los productores norteamericanos en materia de costos frente a sus contrapartes nacionales.³⁷ Por su lado, la Comisión Nacional de Porcicultura señala que los poricultores norteamericanos exportan a nuestro país a precios de dumping 200,000 toneladas de estos productos, lo que representa 25% del mercado nacional, mientras que la Unión Nacional de Avicultores denuncia que las cuotas de importación y el contrabando le han arrebatado 15% del mercado nacional, situación que ha empeorado desde la entrada en vigor del TLC.³⁸

En general la apertura comercial y las negociaciones del TLC se han traducido en la acentuación de la dependencia de nuestras exportaciones principalmente con EE.UU. en los últimos cinco años, ya que este país absorbe por sí sólo un poco más del 85% del total de nuestra producción exportada. En contraste, la venta de estos productos a países latinoamericanos como Brasil, Colombia, Argentina, Venezuela, Chile y Costa Rica sólo representaron un poco más del 5% de las exportaciones totales.

A partir de 1992, algunos productos de este sector han sufrido caídas casi generalizadas en el valor de los productos agrícolas y silvícolas de exportación, destacan por sus fuertes decrementos productos como el tabaco, algodón, café en grano, jitomate y miel de abeja, entre otros.

La participación porcentual del sector agropecuario como parte del total de las exportaciones mexicanas, en los últimos años, es sumamente modesta, ya que fluctúa entre 4% y 3%, para el último lustro, y por el momento no parece que existan las condiciones nacionales e internacionales propicias para esperar que, en un futuro próximo, las exportaciones primarias se expandan de una manera importante.

A diferencia del diagnóstico oficial, el curso de los acontecimientos en el campo mexicano revela que las causas de la crisis agrícola y la creciente dependencia alimentaria del país no radican en la existencia de formas "premodernas" de tenencia de la tierra, sino en la pérdida de rentabilidad del sector, que ha provocado una profunda descapitalización del agro. En este proceso de descapitalización han influido poderosamente las políticas neoliberales de privatización, desregulación y apertura comercial indiscriminada. La adopción de un esquema de supuestas ventajas comparativas, en sustitución de la defensa de la autosuficiencia productiva como base de la seguridad alimentaria, pone en peligro la existencia de millones de productores rurales y eleva sensiblemente el grado de dependencia de nuestra agricultura frente al exterior. Las modificaciones constitucionales al artículo 27 rompen con los fundamentos del antiguo pacto social entre el Estado y los campesinos mexicanos, al desligarse las autoridades gubernamentales de sus responsabilidades en materia de dotar de tierras a los campesinos y comunidades que lo necesiten. Además al otorgar concentración de las facultades y garantías legales para privatizar las tierras ejidales y comunales y elevar la concentración de las

37 El Financiero, 13 de septiembre de 1993.

38 Emilio Romero P. La agricultura y la "modernización" de la economía en Ifigenia Martínez, Compiladora. Economía y Democracia. Una propuesta alternativa. Editorial. Grijalbo, México 1995 p 128.

tierras e incrementar la escala de la producción agrícola, pecuaria y forestal, se pretende modernizar al sector, legitimando a antiguos latifundios y crear otros nuevos en beneficio de los intereses de una exigua minoría de grandes empresarios y de poderosos conglomerados transnacionales vinculados con los agro negocios. La concentración de las mejores tierras, obras de infraestructura y recursos tecnológicos y financieros en torno de las pocas actividades vinculadas con el mercado interno e internacional que tengan posibilidades de competir en el nuevo contexto creado por la privatización y la apertura comercial, provocarán la acentuación del desarrollo bipolar y excluyente del agro mexicano, vulnerando las condiciones de vida de amplios núcleos de productores y lesionando la soberanía nacional. La falta de apoyos oportunos y efectivos al campo por parte del Estado y la política de apertura indiscriminada amenazan la estabilidad y el empleo de cientos de miles de campesinos tradicionales y también ponen en entredicho la capacidad de sobrevivencia de la agricultura comercial.³⁹

Por otra parte, la incertidumbre de los mercados internacionales, los precios a la baja y las asimetrías en materia de productividad, costos y calidad explican la cautela con que los grandes inversionistas nacionales y extranjeros están explorando las perspectivas de inversión y asociación con productores primarios en proyectos agro exportadores.

- EFECTOS EN EL SETOR INDUSTRIAL

Con respecto a los efectos de la liberalización y la apertura comercial en el sector industrial, se debe mencionar que dicho proceso ocasionó una tendencia de evolución tecnológica desigual al interior de nuestras empresas, ya que, en algunas se registraron ciertamente avances importantes, mientras que en la gran mayoría de nuestras empresas el progreso fue escaso o nulo.

Por desgracia aquellas empresas que registraron un importante avance tecnológico son sólo una minoría, y a su vez son las que participan activamente en el comercio exterior, tienen acceso a divisas y están vinculadas generalmente con capitales privados y con las empresas transnacionales.

El sector industrial de nuestro país ha sufrido los embates de una política de apertura comercial indiscriminada, en el interior mismo de la industria se ha observado que la liberalización comercial se llevó a cabo de una manera precipitada, debido a que no se contaba con una estrategia plenamente estructurada para hacerle frente, y las consecuencias han sido desagradables, porque a raíz de este proceso un gran número de micro, pequeñas y medianas empresas desaparecieron, ya que estas empresas presentaban un rezago competitivo muy grande, el cual se hizo más evidente aun, cuando se emprendió la apertura.

Como se puede observar las empresas pequeñas, a las cuales no llegaron mecanismos de apoyo, eran en su momento víctimas propicias del fenómeno de la apertura, que rápidamente puso de manifiesto las carencias que éstas presentaban, debido en parte a la herencia histórica que les dejó el sistema proteccionista.

³⁹ Emilio Romero P., op. cit., p 151

En este aspecto, un estudio realizado por la CANACINTRA revela que la gran mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas no han modernizado sus acervos de maquinaria y equipo. Incluso en algunos casos data desde hace 25 años. 40

Al inicio del sexenio de Ernesto Zedillo, alrededor del 60% de la planta industrial presentaba problemas relacionados con riesgo de quiebra, suspensión de pagos, e incluso procesos suspendidos en forma parcial o total de inventarios acumulados

La apertura comercial implicó altos costos para miles de pequeños empresarios, los datos muestran una alarmante cifra, ya que la CANACINTRA a raíz de la crisis de 1994 aportó la estadística de que 4,975 micro industrias y 1,413 pequeñas empresas, que empleaban en su conjunto alrededor de 75,000 trabajadores desaparecieron

Los datos anteriores se vuelven más crudos, cuando se recuerda que El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, para el periodo 1990-1994 (PRONAMICE), incluía entre sus lineamientos un apartado de promoción de las microempresas y de las pequeñas y medianas empresas

En el PRONAMICE se reconocía que, por su reducida escala y sus bajos grados de organización y gestión, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas estaban en situación de desventaja en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación, por lo que debían ser objeto de un programa especial de apoyo, cuyas líneas de acción eran

- 1.- Establecer bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.
- 2.- Fomentar la formación y fortalecimiento de uniones de crédito y unificar los criterios operativos de los diversos fondos de fomento con procedimientos administrativos simplificados y ágiles.
- 3.- Promover su vinculación con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico y crear un centro especial de información tecnológica.
- 4.- Formular programas específicos de desregulación que permitieran abatir costos.
- 5.- Reforzar la infraestructura en parques y corredores industriales que faciliten su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.

En este sentido, se puede decir que estos lineamientos son interesantes, sin embargo los datos expuestos por la CANACINTRA, revelan que en este rubro el fracaso ha sido rotundo.

Por otra parte, a raíz de la entrada en vigor del TLC, con respecto al ámbito industrial, surge una situación para el análisis, esta es la del trato nacional a las empresas pertenecientes a la región de América del Norte, pero no a las empresas que están fuera de esta región geográfica, lo cual nos lleva a reflexionar una cosa: si el asunto es así, entonces ¿Cuál es la ventaja para un país como el nuestro? porque dar trato nacional sobre bases geográficas preferenciales tiene implicaciones adversas, pues quiere decir que lo concedido a una empresa nacional también debemos darlo a ellos; pero todavía peor: tendremos que llegar a la conclusión de que por no poder dar lo mismo a todas no podremos concederle a nuestras empresas.⁴¹

Por otra parte, en lo que respecta al comportamiento del sector industrial dentro del PIB, tenemos que éste ha tenido un crecimiento relativamente constante, pero a un nivel bajo, si tomamos en cuenta que se estima que la tasa media de crecimiento del producto del sector industrial en el periodo 1988-1996 fue de 3.4%. Las manufacturas mostraron una tasa media de crecimiento anual más alta (3.9%) en el mismo periodo. Dentro de éstas, las ramas que destacan por su crecimiento más dinámico son: maquinaria y equipo (6.0%), otras industrias manufactureras (5.6%) industria metálica básica (4.6%), alimentos, bebidas y tabaco (3.9%) y textiles (3.7%), sin embargo se debe aclarar que gran parte del crecimiento de las manufacturas está basado en las importaciones.

En general, los efectos de la apertura comercial se pueden catalogar como desiguales y polarizados, fuertes beneficios para unas pocas empresas y catastróficos resultados para una gran cantidad de pequeñas empresas. Hasta el momento los programas e instrumentos encaminados a crear apoyos para incrementar el potencial de las empresas más débiles, sólo se han quedado en buenas intenciones, lo grave es que de continuar con la tendencia que incrementa las disparidades intra-empresariales, las empresas con menor potencial seguirán padeciendo y por consiguiente expulsando trabajadores de sus nóminas hacia el camino del desempleo.

Si bien es cierto que las manufactureras ahora son vigorosas, la realidad indica que la formación bruta de capital fijo en la industria manufacturera ha evolucionado con altibajos. En el lapso 1988-1992 creció de manera constante a tasas relativamente altas, en 1993 se observa una caída, vuelve a incrementarse en 1994, y en 1995, debido a la crisis, registra una un grave retroceso de 36.2%, en 1996 se emprende una recuperación importante, pero no logra retomar aquellos niveles del periodo 1988-1992. (Véase cuadro 22 del anexo estadístico).

EFECTOS EN EL SECTOR EXTERNO

Evidentemente, la apertura comercial no ha podido resolver el problema del desequilibrio externo en la economía nacional, ya que debemos observar que desde 1988, la cuenta corriente ha registrado un déficit en lo que respecta a transacciones con el exterior, el déficit comenzó a incrementarse paulatinamente a lo largo de la primera mitad de la década de los noventas, en 1994 llegó a ser de 29,662 millones de dólares; para 1995 descendió de forma importante debido al deterioro enorme que sufrió el peso en diciembre de 1994. (Ver cuadros 1 y 2 del anexo estadístico).

En esto influye sobremanera el enorme incremento de las importaciones, incluso a tasas mayores que las exportaciones, ocasionado por la acelerada apertura y liberalización comercial y la sobrevaluación que experimentó el peso desde 1989.

Como se mencionó en páginas anteriores, la industria manufacturera, es la rama que posee la mayoría de la participación porcentual dentro del comercio exterior mexicano, sin embargo con todo y su fuerte participación comercial las manufacturas no han logrado equilibrar sus intercambios con el exterior, debido a su fuerte tendencia a importar para poder exportar

Además se deben considerar las maquiladoras y su aporte porcentual respectivo, ya que si se resta el valor absoluto por concepto de estas el déficit sería mayor, y es que desde hace tiempo las manufacturas presentaban fuertes déficits en los registros de la balanza comercial (Ver los cuadros 3 a 7 del anexo estadístico)

A lo anterior se debe agregar que el déficit comercial externo acumulado de 1989 a 1993 sumó 57,276 millones de dólares, evidenciando que la economía de EE.UU. y el resto de los países desarrollados han sido favorecidos por la política de apertura comercial. Se puede apreciar que en este sentido la industria manufacturera fue de las más afectadas, pues en sólo cuatro años (de 1989 a 1992) presentó un déficit comercial acumulado de 68,900 millones de dólares 42

Tal situación se mantuvo con la gran entrada de capitales en ese periodo, lo cual permitió financiar el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos y mantener el tipo de cambio

La entrada de capitales se realizó tanto por retorno de recursos derivados del proceso de privatización de las grandes empresas públicas (por tal concepto el gobierno recibió 22,500 millones de dólares entre 1989 y 1992), como por las expectativas de crecimiento y rentabilidad derivadas del Tratado de Libre Comercio y del proceso de integración económica con EE.UU. Ello jugó un papel importante en la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Tal entrada de capitales se recibió al exterior vía importaciones de todo tipo de bienes

El ingreso de capitales se dio en mayor proporción que el crecimiento de las exportaciones, lo cual originó una gran incertidumbre en el pago de los dividendos derivados de tal capital, y más considerando el fuerte crecimiento del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos

* CUADRO 5-3

ENTRADA DE CAPITALES Y PIB, 1978-1981 y 1989-1993		
CONCEPTO	1978-1981	1989-1993
Entrada neta de capitales acumulada en el periodo (Millones de dólares)	43,373	93,565
Tasa de Crecimiento promedio anual del PIB	8.5%	2.8%
Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de México.		

La relación del arribo de capitales a exportaciones de mercancías pasó de 13.3% en 1989 a 102.8% en 1993. (Véase cuadro 5-3)

La creciente relación de la entrada de capitales respecto a las exportaciones aumentó la vulnerabilidad externa de la economía, ya que la entrada de divisas por exportaciones fue insuficiente para cubrir la demanda dólares que el capital externo ubicado en el país ejerció. Tal vulnerabilidad se acentuó con más de 80 mil millones de dólares de capitales de corto plazo ubicados en la bolsa de valores y en valores gubernamentales, y las reservas internacionales fueron insuficientes para hacer frente a una corrida de dólares de gran magnitud.⁴³

Otro indicador de alta vulnerabilidad en que se hallaba la economía es la relación que guardaba el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos con el PIB. Dicho déficit creció en mayor proporción que el PIB, aumentando en consecuencia dicha relación. Tal situación compromete la capacidad de pago respecto a las obligaciones con el exterior e hizo más dependiente la economía respecto a la entrada de capitales, ante la inviabilidad de reducir el déficit comercial y de cuenta corriente en condiciones de crecimiento.

En 1994 cambiaron las expectativas de rentabilidad y crecimiento que atraían la entrada de capitales. Después de este año se presentó un enorme decremento de la entrada de capitales ocasionado por problemas políticos y económicos que se presentaron en 1994, como los acontecimientos manifestados en Chiapas, así como por el asesinato del candidato presidencial del partido oficial en marzo. En marzo y abril de 1994 salieron alrededor de 10,000 millones de dólares debido a que la economía dejó de ofrecer condiciones de rentabilidad como por la incertidumbre cambiaria que se generó a partir del contexto recesivo, así como el alto déficit de cuenta corriente y la incapacidad de pago.

Los dos años siguientes trataron de ser un periodo de ajuste en los cuales el panorama no fue muy claro, en 1998, 1999 y 2000, la balanza de pagos presenta déficits.

Evidentemente, el desequilibrio comercial externo está sumamente influenciado por los acontecimientos ocurridos como consecuencia de la forma como se llevó a cabo el proceso de liberalización y el de apertura.

comercial, en donde la innovación tecnológica sólo fue captada en algunas ramas de exportación, entre las que destacan la industria electrónica y automovilística, por ejemplo, pero que de ninguna manera tenían capacidad para exportar en volúmenes que superaran a las importaciones requeridas por la coyuntura y la expansión del mercado interno que además estaba acostumbrado a condiciones proteccionistas favorables.

5.7. BREVE EVALUACION DE LOS ALCANCES DE LA APERTURA COMERCIAL

Es claro que una estrategia de desarrollo bien diseñada y planeada debe medir sus resultados en el mediano y largo plazo, y a su vez debe tomar como parámetros para graduar sus resultados en el nivel de desarrollo de las entidades del país que adopte tal o cual estrategia.

A su vez también es claro que la inversión, debe ser el motor de todo sistema económico, ya que por excelencia es la generadora de fuentes de empleo y por consiguiente de ingresos que permitan a los receptores de dichos ingresos acceder a una forma de vida honesta y digna. Es por eso que en este pequeño apartado se tocarán fundamentalmente los puntos referentes a la Inversión Extranjera Directa (IED), el empleo y los salarios, bajo el contorno de la apertura comercial.

El régimen de inversión extranjera se flexibilizó como parte de los requerimientos de la nueva estrategia de desarrollo, es así como la flexibilización del régimen de inversión extranjera y la firma de múltiples acuerdos comerciales y de Tratados de Libre Comercio, propiciaron un aumento importante en los flujos de Inversión Extranjera Directa hacia nuestro país. Hacia finales de la década de los noventa se promulgó un nuevo Reglamento sobre Inversiones Extranjeras que entre otras cosas daba facilidades a los inversionistas extranjeros a participar hasta con el 100% del capital en empresas de sectores no considerados estratégicos, es decir cuya actividad fuera exclusivamente reservada para el Estado. Sin embargo en 1993 se dio a conocer una nueva Ley de Inversión Extranjera que flexibilizó aún más el régimen de IED. Bajo esta Ley, sólo la Petroquímica básica, las comunicaciones via satélite y los ferrocarriles quedaban como actividades exclusivas del Estado. No obstante, en 1996 se efectuaron nuevas reformas y sólo la petroquímica básica conservó dicha exclusividad.

El creciente flujo de capitales externos a nuestro país se vio favorecido por la fuerte expansión de las empresas transnacionales en sus filiales y sucursales de todo el mundo. De esta forma, se registró un notable incremento en los flujos de IED a nivel mundial, tendencia en la que México participa activamente, toda vez México ocupa un lugar importante en la captación de IED, debido a las enormes facilidades y concesiones que en este sentido brinda nuestro país desde 1990.

La industria manufacturera ha ido incrementando su porcentaje de captación de IED respecto a los otros sectores económicos, esto en función de que ahora esta rama ha incrementado su potencial exportador, baste citar que en 1988 el 32% de la IED se destinaba a esta industria, en tanto que para 1997 el porcentaje de participación aumentó a casi el doble con un 62%⁴⁴

Se registra una gran concentración de la IED en la industria manufacturera. En el periodo 1994-1997, un poco más del 90% de la IED se concentró en cuatro divisiones principalmente: productos metálicos, maquinaria y equipo (40.6%); alimentos bebidas y tabaco (29.4%); productos químicos (11.9%), e industrias metálicas básicas (10%). Dentro de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo sobresalen las ramas de automotores (16.2%), equipo y accesorios eléctricos (9.2%), y equipo electrónico (6.6%). Otras ramas que captaron una parte importante de la IED son: tabaco (11.2%), siderurgia (9.8%), bebidas (9.5%) y alimentos (4.5). El total de éstas siete ramas rebasa el 65% del total de la IED destinada a la industria manufacturera. (Véase Cuadro 24).

Es lógico que éstas ramas capturen la mayor parte de IED, debido a que dichas ramas poseen un potencial exportador importante apoyadas en las ventajas del comercio intrafirma de las empresas transnacionales y que es característico a partir del proceso de apertura comercial.

A su vez, es presumible, que difícilmente esta tendencia se revertirá en un futuro cercano, pues todo parece indicar que mientras las grandes empresas transnacionales sigan creciendo y apropiándose de nueva tecnología, que les permita sacar ventaja por sobre otras competidoras y estas sigan invirtiendo en las ramas mencionadas, el pronóstico indica que seguirán captando la mayor parte de la IED.

-EMPLEO Y REMUNERACIONES

Si el impacto de la apertura comercial en los sectores económicos analizados en las páginas anteriores no ha sido positivo en lo que respecta a la generación de empleos la situación no es mejor, y por su parte los salarios reales han permanecido prácticamente estancados.

Efectivamente, la clase trabajadora es quien, en última instancia absorbe los costos económicos que ha implicado el proceso de apertura comercial, deteriorándose, con ello, su ya de por sí modesto nivel de vida. El comercio exterior no ha logrado ser el gran generador de empleos, que se presume, baste mencionar que por ejemplo en la industria manufacturera, el personal ocupado disminuyó en 161,889 puestos de trabajo en el periodo 1988-1996, lo que representó un decremento del 6.6% (Véase Cuadro 25 del anexo estadístico).

⁴⁴ Alfredo Salomón, "Inversión extranjera directa en México en los noventa", Revista Comercio Exterior, Vol. 48, No. 10, Octubre de 1998

Desafortunadamente, en los últimos años el despido de personal ha sido la principal vía de la reestructuración de las empresas, bajo el razonamiento que a menor planta de trabajadores, mayor productividad por trabajador, en pocas palabras se busca incrementar la productividad a costa de menor empleo.

El desempleo se agravó debido al adelgazamiento del sector público que anteriormente amortiguaba la disminución del empleo en el sector privado. Únicamente las maquiladoras son las que han podido incrementar su nivel de empleo, desgraciadamente, las maquiladoras poseen un nivel de remuneración sumamente bajo.

El problema parece colosal, cuando aseveramos que el déficit de empleo en nuestro país es extraordinario. El simple objetivo de no incrementar el rezago, es decir, de absorber por lo menos toda la población que se incorpora cada año a la fuerza de trabajo y que consta aproximadamente de un millón de jóvenes, es de por sí un problema mayúsculo, y la situación parece empeorar ya que en la actualidad, la creación de nuevos empleos es del 20% al 30% de la nueva demanda anual.

La absorción del desempleo supone una inversión costosisima estimada en 1,200 millones de pesos. Esta última cantidad equivale al PIB de 1993.

El problema del desempleo no sólo se traduce en más problemas sociales como la violencia, la inseguridad pública, y otros mas conocidos, también representa un elemento de incertidumbre para inversionistas y analistas, ya que sin empleo, la demanda efectiva tiende a caer.

Para este año (2002) la economía mexicana generará sólo 276,000 nuevos empleos en el sector formal, cantidad menor al número de puestos de trabajo que se perdieron en 2001, cuando se hicieron 382,631 despidos. Estas cifras nos indican que en cuanto a generación de empleos la situación es pésima.

Los salarios por su parte, no presentan una situación mejor, la realidad es que éstos no han incrementado su poder adquisitivo. El salario mínimo real disminuyó en un 33.52% en el periodo 1988-1996. Las remuneraciones reales de la industria manufacturera solo aumentaron en el mismo periodo 9.59%. En tanto que en la industria maquiladora las remuneraciones reales permanecieron estancadas. (Véase Cuadro 25)

Después de analizar el impacto de la apertura comercial en la economía mexicana, no queda mas que aceptar que la estrategia de liberalización comercial no ha podido resolver los problemas fundamentales de la economía mexicana, porque esta política ha generado una gran polarización industrial y social, y no ha generado los empleos necesarios, lo que se ha manifestado en altos costos sociales y económicos para nuestra población. La apertura comercial como estrategia aunada al neoliberalismo y la globalización de los mercados solo pretenden beneficiar a unos cuantos privilegiados en detrimento de las grandes mayorías. El camino para México nunca debió buscarse de la manera en que se llevo a cabo el proceso de liberalización, el que ha sido doloroso para muchos núcleos de mexicanos, que han pagado caro las decisiones de gentes que están en las altas esferas de la política de este país y que deliberadamente han ignorado las necesidades y pobreza de millones de mexicanos por una simple razón, nunca han vivido tales situaciones de apremio, o tal vez han vivido en la abundancia siempre.

Finalmente, debe mencionarse que México ha sufrido por más de 15 años este proceso de empobrecimiento social y de destrucción de su planta productiva y la pérdida de la capacidad adquisitiva de sus salarios

REFLEXIONES PARTICULARES:

El tema del comercio internacional y su repercusión en las entidades productivas de un país, es por demás apasionante.

México es un gran país al que todos los nacidos en este suelo debemos amar, y es que tal parece que sólo el amor por nuestro país podrá sacarnos adelante en la situación en que estamos actualmente. Esto viene a referencia porque a ciertos círculos de la política en nuestro país no les importa la nación. Es cierto que, muchos de nuestros dirigentes y líderes gubernamentales, son de origen extranjero, pero ellos son nacidos en nuestro país y le deben todo, y por tanto deben actuar con la firme convicción de beneficiar a esta nación, porque les ha proporcionado ese bienestar.

En realidad, las negociaciones que desembocaron en la apertura comercial y la liberalización de la economía, debieron haberse realizado con más sentido humano, para que México y sus habitantes evitaran la difícil situación que ahora está ocurriendo.

El neoliberalismo y la globalización de los mercados sólo pretenden la acumulación especulativa de capital, sin que importe la destrucción de los pueblos y el empobrecimiento de millones de seres humanos. Este proceso busca el adelgazamiento de los estados nacionales, la pérdida gradual de soberanía y la entrega de recursos estratégicos a las corporaciones internacionales, además del recorte social como parte de su esquema de "prescindibles".

Es posible que se hayan confundido los medios con los fines, al manejar los indicadores de desarrollo, tasa de inflación, el crecimiento del Producto Interno Bruto, déficit fiscal, incluso las tasas de interés y el tipo de cambio, cuando verdaderamente lo importante es medir el desarrollo a partir de la calidad de vida de los habitantes, su bienestar en cuanto a vivienda, educación, salud, empleo, e ingresos reales.

Me gustaría saber la opinión de aquellos mexicanos que se encuentran en la total pobreza sobre nuestra realidad, disfrazada por el gobierno, y también me gustaría saber qué significa para ellos ese conjunto de discursos y de publicidad apoyada en cifras enmascaradas, las cuales aseguran que México es el primer exportador de América Latina y el octavo exportador mundial, para esa pobre gente, supongo que significa nada, ese conjunto de discursos argumentando cifras alentadoras.

A pesar del esfuerzo gubernamental por ocultar, en complicidad con los organismos financieros internacionales, el fracaso del neoliberalismo y la agudización de la pobreza en México, la realidad es tan dramática que el mismo Banco Mundial aceptó que más de 40 de los 100 millones de mexicanos viven en la pobreza y de ellos más de 15 millones en la absoluta miseria con ingresos iguales o menores a un dólar o 10 pesos diarios. Pero lo peor no es eso, sino que de la totalidad de pobres la mitad son jóvenes menores de 15 años sin ninguna esperanza de un futuro mejor.

Muy probablemente, el problema fundamental de la pobreza en México es la acumulación de riqueza extrema, en unos cuantos grupos de poder económico-político que han manejado desde hace décadas el país. En este sentido sería interesante observar los alcances de una reestructuración en la política fiscal de México, como se sabe, la política fiscal es un instrumento de la política económica que a través de un manejo coherente puede ayudar a distribuir mejor los recursos para nulificar y contrarrestar en parte los efectos de la polarización económica y social experimentados desde la apertura comercial ocurrida a mediados de los ochentas. Es evidente que bajo el esquema aperturista, se han enriquecido unos cuantos a cambio del empobrecimiento de muchos de una forma salvaje. Es claro que se requiere una reforma fiscal que haga eficiente el gasto público, que comprometa los servicios personales con su productividad y que transparente su ejercicio, se decir, que verdaderamente provea las condiciones para el desarrollo. Bajo el esquema actual, el mayor gasto público no genera mayor bienestar, sencillamente porque no es eficiente, en este sentido pareciera que a mayor gasto social hay mayor pobreza. El gasto social se ha convertido en benefactor de la burocracia y de la clase política -quienes, por cierto, están exentos de varios de los impuestos que tenemos que pagar los ciudadanos comunes- al financiar su existencia y ineficacia.

A pesar varios aspectos de la política económica actual han fallado, como es el caso* de la reforma fiscal aprobada en diciembre, no se puede exonerar de culpa a aquellos que han gestionado los programas de política económica que han fracasado rotundamente y a aquellos negociadores que han convertido los intereses de millones de mexicanos en mercancías baratas a las cuales los norteamericanos les han llegado al precio, y es que en el TLCAN -por ejemplo- y las negociaciones que le dieron origen brillan por su ausencia verdaderos elementos que antepongan el interés general de los mexicanos y no el de sólo una minoría.

Esas negociaciones son en gran parte culpables de la situación que agobia a tantos mexicanos en la actualidad. A ese grupo de políticos y negociadores les importó poco nuestro país y les faltó tacto con el negociador extranjero. Sin embargo vale de poco quejarse, pues ya no hay marcha atrás en el tiempo, y ahora lo que urge es trabajar en una vía alterna, una alternativa donde la prioridad no sea el mercado, las cifras o las estadísticas, sino la sociedad que rescate el contenido humanístico, o de lo contrario se perderá la dimensión del objeto de la ciencia económica que es el beneficio del hombre mismo.

CONCLUSIONES

El intercambio comercial internacional, desde la historia antigua desempeña un rol importante en el desarrollo de la humanidad, al ser el vehículo que en primera instancia detonó la exploración de los senderos marítimos que a su vez amplió los horizontes de acción del hombre mismo, lo cual coadyuvó al encuentro o unión de las regiones, antes separadas por el aislamiento mutuo.

La evolución del comercio internacional ha transformado su impacto en la sociedad y, hoy, tiene una importancia muy significativa, toda vez que constituye un indicador cualitativo, cuantitativo y direccional del desarrollo de un sistema económico determinado.

Al transcurrir el accionar de las fuerzas económicas, la globalización ha logrado irrumpir y se ha erigido como un elemento de primer orden en la estructura económica mundial. La globalización a su vez ahora significa nuevas exigencias para los países, empresas y toda entidad económica, exigiéndoles ajustes, transformaciones y modificaciones a sus sistemas productivos, para no relegarse en este dinámico proceso.

La dinámica de la globalización posee dos aspectos importantes de consignar: por un lado, los riesgos que implica para los países y empresas, como es el quedar al margen o aislados de las transformaciones y cambios que suceden en el ámbito global, y por el otro lado, el hecho de ingresar de los mismos de forma precipitada o inadecuada con tal de no verse excluidos de la tendencia mundial, concediendo de esta manera desventajas competitivas con respecto a la esfera internacional

El término globalización es ciertamente ambiguo, sobre todo porque en el discurso político se le emplea para justificar ciertas políticas públicas

La palabra globalización a simple vista implica conceptos como "totalidad" e "integración", sin embargo en términos generales algunos autores coinciden en conceptualizar este término como "El proceso económico mediante el cual surge un nuevo tipo de competencia y producción mundial en el que se desvanecen las barreras locales para crear una esfera internacional productiva, financiera y comercial".

Dicho proceso entraña especial mas no exclusivamente la transnacionalización y la desregulación crecientes. Ello obedece a los imperativos del sistema capitalista que para poder garantizar su reproducción y expansión requiere operar en mercados cada vez mas amplios ("transnacionales") y encuentra en la acción estatal un obstáculo a la "libertad económica".

La Integración Económica es una fase de la maduración del proceso de producción y reproducción de las economías de mercado en el cual dos o mas entidades nacionales previamente separadas y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado, así se unen al fenómeno de la globalización

La integración económica consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países o entidades económicas

A su vez, la integración económica ha devenido en la formación de aglutinaciones regionales de comercio denominadas bloques comerciales, los cuales, han crecido en dimensiones y en cantidad a lo largo de los últimos treinta años. Estos bloques estimulan el comercio extrafronteras de los países integrantes de los mismos, y el incremento de la formación de estos ha sido vertiginoso.

La experiencia de estos procesos no es en todos los casos es estimulante, si consideramos los objetivos que estos procesos se han trazado al inicio de su actividad como bloque.

En términos generales los bloques económicos, buscan incrementar y diversificar los flujos comerciales foráneos, aprovechar las economías de escala, aumentar la productividad, transformar sus estructuras en favor de una política económica nacional más coherente, que a su vez incremente el nivel de desarrollo integral de sus respectivos ámbitos económicos. Hoy en día en pocos procesos se puede apreciar el cabal resultado de estas optimistas metas, ya que el comercio internacional, se ha vuelto un instrumento en su mayoría aprovechado por las grandes corporaciones y empresas transnacionales, las cuales absorben casi la totalidad de los beneficios de las condiciones de liberalización, provocando a su vez un pobre comercio de productos regionales o nacionales, lo que conduce a un nulo o exiguu desarrollo de las diversas plantas productivas nacionales.

Bajo esta tendencia, los estados nacionales se han debilitado, y se está perdiendo soberanía, debido a que algunos estados nacionales han entregado recursos estratégicos a las corporaciones internacionales, pero sobre todo el poder de decisión de sus propios destinos.

México, se ha insertado en los procesos de globalización de mercados e integración económica, desgraciadamente con poca fortuna, y con resultados hasta la fecha francamente malos.

Nuestro país se insertó en dichos procesos, siguiendo políticas de acción muy cuestionables y que a la larga han resultado muy dolorosas para los mexicanos en su conjunto, salvo una pequeña minoría de privilegiados, dichas políticas de acción se han descrito ya en el capítulo 4 y 5, (en especial en el apartado de remuneraciones y salarios).

El cambio de política económica instrumentado a partir de 1982-1983, transformó radicalmente las circunstancias bajo las cuales se desenvolvía la actividad económica en el interior de nuestro país. Se vivió un cambio muy brusco, ya que después de un periodo de excesivo proteccionismo, la economía nacional se vio expuesta abruptamente a la fuerte competencia internacional. Sobra decir que la planta productiva mexicana no estaba preparada para competir exitosamente ante los embates extranjeros los cuales evidenciaron la ineficiencia y baja competitividad que era comun denominador en los sectores económicos de México.

A partir de la adopción de la política comercial de apertura, México empieza a tomar una posición en el ámbito comercial mundial avanzado a través de acuerdos y tratados comerciales, de los cuales por desgracia, la mayoría hasta ahora han sido de nulo beneficio para la economía nacional, ya que en el seno de las

negociaciones que desembocaron en la firma de dichos acuerdos y tratados, se antepusieron intereses ajenos a los de las demandas de la realidad económica y social de la gran mayoría de los mexicanos, como se comenta ampliamente en el capítulo 4.

El libre comercio, ha sido el camino predilecto de las autoridades en turno de nuestro país para buscar una alternativa de desarrollo, sin embargo, el neoproteccionismo y todos sus nuevos argumentos de barreras no arancelarias han perjudicado el libre flujo de mercancías, lo que mengua el potencial de esta alternativa. Además hay que agregar, que las deslealtades que sufre México en materia comercial, por parte de sus socios, principalmente E U A , casi siempre quedan impunes, producto de una pésima negociación que se llevo a cabo con este país, a las cuales se suman la subordinación de México ante las presiones externas de E U A ., que se iniciaron con una azarosa adhesión al GATT, y la pésima negociación que originó el ingreso de México a la OCDE, lo que implica una total incoherencia entre las políticas económicas instrumentadas por nuestros mandatarios y la realidad económica de nuestro país

Las negociaciones comerciales, que México ha emprendido, con otros socios comerciales, como por ejemplo, Chile, Bolivia, Costa Rica, o con Venezuela y Colombia, también han sido sustentados en bases falsas, ya que la lejanía de estos países dificulta el intercambio comercial vigoroso para muchos productores mexicanos al ser muy caros los costos de operación y flete, dando ventajas o sólo unas cuantas grandes empresas transnacionales, lo peor, es que difícilmente se revertirá esta tendencia en el corto y mediano plazo

El corto alcance de los acuerdos comerciales firmados con otros socios excluyendo a Estados Unidos, ha acentuado la dependencia de México con respecto a esa nación, lo que a su vez, nos hace más vulnerables a prácticas desleales y a los altibajos del ciclo económico norteamericano que en el último año nos ha afectado mucho como consecuencia de la crisis norteamericana. México comercia más del 80% de sus mercancías con este país, mientras E U A solo el 7% del total de sus exportaciones a México.

La apertura comercial en México ha repercutido de diversas formas en los sectores económicos de nuestro país, pero con un balance evidentemente negativo, y que ha polarizado las fases de desarrollo de estos mismos sectores. Por un lado se ha incrementado la fuerza del sector exportador representado por las empresas transnacionales, las maquiladoras y grandes empresas mexicanas, mientras que por el otro lado, gran parte del sector productivo del país ha quedado rezagado y no solo no ha podido integrarse exitosamente a la dinámica actual de liberalización comercial, sino que el rezago se sigue agudizando dramáticamente, como es el caso del sector primario

En realidad con motivo de la apertura comercial, numerosas cadenas productivas nacionales se colapsaron, este hecho hizo a México más dependiente de los insumos foráneos a efecto de garantizar la producción a nivel nacional

Los resultados de la política de comercio exterior instrumentada en los noventa, son muy cuestionables, si se toma en cuenta que, el comercio exterior no ha logrado convertirse en el gran generador de empleos, que se

pensaba. Por un lado es cierto que las exportaciones se han convertido en un soporte importante de la economía mexicana, pero por otro lado uno de los principales problemas estructurales de la economía mexicana en su conjunto, ha sido su crónico déficit comercial y sus implicaciones en constantes crisis de diversas dimensiones. Un problema relacionado al anterior es la composición del comercio exterior mexicano porque México en términos generales realiza exportaciones de bajo valor agregado e importa bienes y servicios de mayor valor agregado por lo cual seguirán existiendo desequilibrios crónicos en la balanza comercial, ya que la dependencia de importar para después reexportar genera que ni siquiera la devaluación del peso logre competitividad internacional prolongada.

En general el saldo de impacto de la apertura comercial en la economía mexicana es negativo. Este proceso de apertura a dejado desprotegidos al sector agrícola y a los productores mexicanos, quienes presentan una competencia desventajosa frente a otros, que como en el caso de Estados Unidos y Canadá cuentan con amplios recursos tecnológicos y fuertes subsidios gubernamentales. Lo más grave del caso es que no se vislumbra de momento una verdadera voluntad de rescatar al sector agropecuario del abandono en el que se encuentra.

En el sector industrial, el panorama no es mucho mejor, el sector industrial a sufrido los estragos de una política de apertura comercial indiscriminada ya que esta se llevo a cabo de una manera precipitada debido a que no se contaba con una estrategia planamente estructurada para hacerle frente, y desgraciadamente a raíz de la crisis de 1994 desaparecieron 4,975 micro industrias y 1,413 pequeñas empresas lo que ocasionó el desempleo virtual de aproximadamente 75,000 trabajadores

Sin embargo, por su parte, las manufacturas en algunos rubros si obtuvieron beneficios los cuales contrastan con los de las pequeñas empresas. En general, los efectos de la apertura comercial se pueden catalogar como desiguales y polarizados, fuertes beneficios para unas pocas empresas y catastróficos resultados para un sinfín de pequeñas empresas

En lo que se refiere al sector externo es evidente que la apertura comercial no a podido resolver el problema del desequilibrio externo en la economía nacional. El desequilibrio comercial externo esta sumamente influenciado por los acontecimientos ocurridos como consecuencia de la forma como se llevo a cabo el proceso de liberalización y de apertura comercial, en donde la innovación tecnológica sólo fue captada en algunas ramas de exportación

De la misma forma solo unas pocas ramas con fuerte tendencia exportadora han logrado atraer importantes flujos de Inversión Extranjera Directa, lo que de nuevo implica un tendencia hacia una polarización aún más marcada entre las ramas productivas de nuestro país, en los últimos años

En lo que se refiere al impacto de la apertura comercial en cuanto a la generación de empleos, el balance es nuevamente negativo, y es que el sector exportador no ha logrado cumplir las expectativas planeadas en el

rubro del empleo, debido en parte a las crisis recurrentes y a que las cadenas productivas internas están fracturadas, lo que crea efectos negativos en el empleo, por ejemplo, en los últimos años el despido de personal ha sido la principal vía de la reestructuración de las empresas bajo el razonamiento que a menor planta de trabajadores, mayor productividad por trabajador, es decir, se busca incrementar la productividad a costa de menor empleo

El problema del empleo es de grandes dimensiones, ya que, el simple objetivo de no incrementar el rezago, es decir, de absorber por lo menos a la población que se incorpora anualmente a la fuerza de trabajo es de por sí un problema de difícil, muy difícil solución, tomando en cuenta que la creación de nuevos empleos no rebasa el 30% de la demanda anual, por lo que la perspectiva a futuro no es optimista.

Los salarios por su parte no han incrementado su poder adquisitivo y hoy están totalmente estancados con tendencia hacia una pérdida gradual de poder adquisitivo real para los próximos años.

Como se puede observar, el panorama general de estos indicadores no pronostican nada bueno para un futuro inmediato, que por ello urge trabajar en una vía alterna, alternativas donde la prioridad no se mercado, debido a que las fuerzas del mercado, por sí solas no garantizan la asignación eficiente de los recursos necesarios para promover el desarrollo y más aun, las fuerzas del mercado son incapaces de inducir la convivencia armónica entre los agentes económicos y sociales

En nuestro país existen en el horizonte nacional diversas prioridades. Entre ellas figuran el crecimiento económico, la urgencia de reconstruir las cadenas productivas nacionales, la estabilidad monetaria y financiera, la atención de los grupos marginados, la creación de infraestructura económica y social, además de fomentar el desarrollo regional. Hasta ahora no se conoce en el escenario nacional la figura conceptual o institucional que pueda suplir la función del estado razón suficiente para erigir al mismo como el gran conductor de los problemas nacionales en el complejo entorno actual, por supuesto, que para esto es necesario dejar de lado a la burocracia que no sirve al pueblo, sino que se sirve del pueblo y además es ineficiente y obesa pues absorbe 35 centavos por cada peso del erario, si el gasto público deja de beneficiar sólo a los burócratas y a la clase política, si el Estado pudiera librarse de esa plaga, se podría esperar finalmente en lo sucesivo se actúe con más tacto social, para un mejoramiento real de las condiciones de vida de los mexicanos, que ataque la pobreza y que nos conduzca a reflexionar sobre el valor ser humano

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1

BALANZA DE PAGOS EN 1980-2000
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA COMPRENSIVA	10434.1	10245.6	12071.1	12754.9	4183.4	756.5	1173.1	4270	2171.9	1471.2	745.1	18449.7	24431.5	23300.2	20992	1518.7	2310.3	7448.4	15617.7	14125.6	-17940.3
BALANZA COMERCIAL	30.56	3478.8	7044.8	14104.8	13184.2	8294.2	5010.7	8787.1	2906.1	405.1	862.3	7279	-15033.7	13480.8	-18483.7	7088.5	8531	623.8	-7913.5	-5584.3	-8049.8
BALANZA SERV. NO FACT	-1771.8	3299.3	1719.1	294.7	285.7	587.4	449.9	334	4.2	468.2	-1921.1	-1750.8	-2208.2	2129.9	-1068.3	864.5	548.1	-529.9	-559.4	-1700.5	-2323.5
BALANZA SERV. FACT	6437.4	12114.8	12291.3	8123.3	10078.5	8608.6	7519.8	6611.2	7245.9	8302.2	8025.9	-8008	9584.8	-11429.1	-13011.8	-13289.8	13840.3	12789.5	-13497.2	-13250.2	-14018.7
BALANZA DE TRANSF.	833.2	1020.4	1042.7	1172.7	1381.3	1885.3	1575.3	1919.1	2258.8	2544.1	3978.3	2991.3	3388.3	3640.4	3781.8	3959.9	4531	5247.4	8012.4	8313.3	8701.4
CUENTA DE CAPITAL	1137.7	28587.2	8666.7	339.3	1305.8	318.4	2715.5	-1188.8	-1193.1	3175.9	8297.2	24507.5	26418.8	32482.3	14584.3	15408.6	4086.2	15782.7	16230.3	14336.1	17920.5
ERRORES Y OMISSIONES	-142.2	9221	7408.5	3080.9	-2138.1	-2908.8	-730.2	3050.3	-3184.8	3040.9	2520.4	-2188.7	-880.8	-3142.4	-3313.8	-4238.2	34.8	2197.2	1885.8	585.2	2584.3
VAR. RESERV. INTERNAC.	1018.8	1012.2	3184.7	3100.9	3200.8	2328.4	885	8924.4	-7127	271.5	3547.9	2378.3	1207.8	5883.3	-18389.3	8592.8	1788.2	10493.7	2136.9	594.4	2872.1

* SE REFIERE A LA VARIACION DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES BRUTAS HASTA 1999 A PARTIR DE 1990 CORRESPONDE A LA VARIACION DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES NETAS, DEFINIDAS EN LA NUEVA LEY DEL BANCO DE MEXICO
FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 2

BALANZA DE PAGOS EN 1981 - 2000
(VARIACION PORCENTUAL ANUAL)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA CORRIENTE	55.6	-53.7	-199.4	-28.6	-80.9	-271.7	N.A.	-156.3	145	28	96.6	88.9	-4.3	26.8	-94.7	47.8	219.8	114.2	-10.2	23.5
BALANZA COMERCIA	28.8	-281.7	100.2	-8.5	-36.3	-40.2	75.1	-70.3	-84.5	N.A.	N.A.	118.9	-15.4	37.1	-138.4	-7.9	-90.5	N.A.	-170.5	44.2
BALANZA SERV. INFINIT.	84.5	47.5	-82.8	-3.1	105.6	-23.6	-174.4	-98.8	N.A.	N.A.	-8.9	31.1	-7.2	-7.6	-133.8	-17.5	-196.6	5.6	221.6	29.1
BALANZA SERV. FACT.	57.1	21.2	-25.6	10.4	-10.7	-16.4	-9.6	6.5	14.6	3.9	-0.2	11.5	19.1	13.8	2.1	4.9	-8.3	5.5	-1.8	5.7
BALANZA DE TRANSF.	22.5	7.2	12.5	18.1	45.8	-20.7	21.8	17.6	12.7	56.4	-24.8	13.2	7.5	3.9	4.7	14.4	15.8	14.6	5.1	6.2
CUENTA DE CAPITAL	133.8	-62.4	-96.6	284.9	-124.2	N.A.	-143.7	-2.2	N.A.	181.3	185.4	7.8	23.1	-55.1	5.6	-73.6	287.4	3.1	-11.7	25.1
ERRORES Y OMISIONES	N.A.	-18.7	-58.4	-30.7	36.1	-74.8	N.A.	-204.7	-195.2	-17.1	-185.9	-55.7	227.1	5.4	27.9	-100.8	N.A.	-15.1	-88.8	343.2
VAR. RESERV. INTERNAC.*	-0.6	N.A.	-197.3	3.2	-172.7	-142.3	N.A.	-202.9	-103.8	N.A.	108.1	-86.3	N.A.	N.A.	-152.1	-81.6	N.A.	-78.8	-72.2	374.7

* SE REFIERE A LA VARIACION DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES BRUTAS HASTA 1989 A PARTIR DE 1990 CORRESPONDE A LA VARIACION DEL LAS RESERVAS INTERNACIONALES NETAS DEFINIDAS EN LA NUEVA LEY DEL BANCO DE MEXICO
N.A. NO APLICABLE POR TRATARSE DE VARIACIONES NEGATIVAS MAYORES A 300%
FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 3

BALANZA COMERCIAL TOTAL CON MAQUILA EN 1980 - 2000
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA COMERCIAL	372.3	1876.9	7044.6	14104.9	13184.2	8398.2	5019.7	8787.1	2609.5	405.1	882.3	-727.6	-15933.7	-13480.6	-18463.7	7088.5	6531	623.6	-7913.5	-5584.2	-8022.3
MAQUILA	771.7	976.3	851.3	818.4	1155.3	1287.5	1294.5	1598.1	2337.4	3000.8	3551.2	4050.6	4743.3	5410.1	5803.1	4924.5	6415.6	8833.5	10528.4	13444.5	17677.9
RESTO	3830	-4853.1	6193.3	13286.5	12028.8	7130.7	3725.2	7189	272.1	-2595.8	-4433.5	-11329.7	-20677.1	-18890.6	-24266.8	2184	115.4	-8209.9	-18439.9	-19028.2	-25700.2
EXPORTACIONES	18031	23307.3	24055.2	25953.1	29100.4	26757.3	21803.6	27599.5	30591.5	35171	40710.9	42687.5	46195.6	51886	80882.2	79541.6	95099.7	110431.4	117459.6	136391.3	166415.6
MAQUILA	2519.2	3205.3	2825.5	3641.1	4904.3	5093.5	5645.9	7105	10145.7	12328.9	13872.5	15833.1	18680.1	21853	26269.2	31103.3	36920.3	45165.6	53083.3	63853.7	79387.5
RESTO	15511.9	20102.1	21229.7	22312	24196	21663.8	16157.7	20494.5	20545.8	22842.1	26838.4	26854.5	27515.6	30032.9	34813	48438.3	59079.4	65265.8	64376.4	72537.3	87028.1
PETROLERAS	10441.3	14573.1	18477.2	16017.2	16601.3	14766.7	8307.2	8629.3	6711.2	7876	10103.7	8166.4	8306.6	7418.4	7445	8422.6	11653.7	11323.2	7134.3	9827.6	16377.4
CRUDO	9445.8	13395.2	17627.7	14793.1	14767.5	13308.8	5502.2	7877	5883.5	7291.8	8920.7	7264.8	7419.5	6485.3	6624.1	7419.6	10705.3	10333.8	5367.9	8986.2	14783.2
OTRAS	997.5	1178	854.5	1224	1833.8	1457.9	727	752.8	827.7	584.2	1183	901.6	887.1	933.1	820.9	103	948.4	989.4	766.4	941.4	1593.8
NO PETROLERAS	7589.7	8734.2	7578	9936	12499	11990.6	15496.4	18969.7	23880.3	27295.1	30567.3	34521.1	37889	44487.6	53437.2	71119	84346	89108.2	110325.2	126463.2	150038.2
AGROPECUARIAS	1527.9	1452.4	1233.3	1188.5	1490.8	1438.9	2098.4	1543	1870.3	1753.9	2162.4	2372.5	2112.4	2504.2	2678.4	4016.2	3592.3	3828.1	3796.2	4173.2	5401.3
EXTRACTIVAS	512.5	686	501.8	523.7	536.1	510.3	509.7	578	680.3	604.8	616.9	546.8	356.2	278.2	356.7	545	449.2	477.9	466.2	632.3	900.2
MANUFACTURERAS	5549.3	6565.8	5843.1	8223.8	10499.1	10071.5	12888.3	16850.7	21649.7	24936.4	27827.9	31801.8	35420.5	41685.1	50402.1	66557.9	80304.6	94802.2	100602.3	122085.8	145268.1
MAQUILA	2519.2	3205.3	2825.5	3641.1	4904.3	5093.5	5645.9	7105	10145.7	12328.9	13872.5	15833.1	18680.1	21853	26269.2	31103.3	36920.3	45165.6	53083.3	63853.7	79387.5
RESTO	3030.1	3360.5	3017.6	4582.7	5594.8	4978	7242.4	9745.7	11504	12607.5	13955.4	15768.8	16740.4	19832.1	24132.8	35454.6	43384.3	49636.6	52797.2	58232.1	65880.7
IMPORTACIONES	100	27184.2	17010.6	11848.3	15818.2	18359.1	18783.9	18812.4	28082	34766	41583.3	49968.6	62129.4	65366.5	79345.9	72453.1	89468.8	109807.9	125373.1	141975.4	174436.8
MAQUILA	1747.5	2229	1974.3	2822.7	3749	3826	4351.3	5507	7808.3	9328.1	10321.4	11782.4	13936.7	16443	20466.2	28178.8	30504.7	36332.1	42556.7	50409.1	61709.3
RESTO	19341.9	24955.2	15036.4	9025.6	12167.2	14533.1	12432.5	13305.5	20273.7	25437.9	31271.9	38184.1	48192.6	48923.6	58879.7	46274.3	58964.1	73475.7	82816.3	91566.3	112727.5
CONSUMO	2448.5	2608.4	1516.8	813.8	848.1	1081.7	846.4	787.7	1921.6	3498.6	5098.8	5834.3	7744.1	7842.4	1510.4	5334.7	6656.8	9328	11108.5	12175.3	16691.3
INTERMEDIO	13467.3	16801.5	10991.4	9037.8	12495.3	14112.8	12883.4	15414.1	22133.6	26498.8	29705.1	35544.7	42829.8	46468.3	58513.7	58421.1	71889.6	85385.7	96935.2	109270.2	133506.7
MAQUILA	1747.5	2229	1974.3	2822.7	3749	3826	4351.3	5507	7808.3	9328.1	10321.4	11782.4	13936.7	16443	20466.2	28178.8	30504.7	36332.1	42556.7	50409.1	61709.3
RESTO	11719.8	14572.5	9071.1	6215.1	8746.3	10786.6	8632	9907.2	14325.3	17170.7	19383.8	23762.3	28892.8	30025.3	36247.6	32242.3	41384.9	49033.6	54328.5	58861.1	71796.4
CAPITAL	5173.5	7574.3	4502.5	2196.7	2572.8	3164.8	2954.1	2830.6	4026.6	4768.7	6789.8	8587.5	11555.7	11055.9	13321.7	8697.3	10922.4	15116.1	17329.4	20530.4	24239.8

FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 4

BALANZA COMERCIAL TOTAL CON MAQUILA EN 1980 - 2000
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA COMERCIAL																					
MAQUILA																					
RESTO																					
EXPORTACIONES	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
MAQUILA	14	-13.8	11.7	14	16.9	19	25.9	25.7	33.1	35.1	34.1	37.1	40.4	42.1	43.1	39.1	38.5	40.9	45.2	46.2	47.7
RESTO	86	86.2	88.3	86	83.1	81	74.1	74.3	66.9	64.9	65.9	62.9	59.6	57.9	56.9	60.9	61.5	59.1	54.8	53.2	52.3
PETROLERAS	57.9	62.5	68.5	61.7	57	55.2	28.9	31.3	21.9	22.4	24.8	19.1	18	14.3	12.2	10.6	121.1	10.3	6.1	7.2	9.7
CRUDO	52.4	57.1	64.9	57	51.4	49.7	25.6	28.5	19.2	20.7	21.9	17	16.1	12.5	10.9	9.3	11.2	9.4	5.4	6.5	8.9
OTRAS	5.5	5.4	3.6	4.7	5.6	5.4	3.3	2.7	2.7	1.7	2.9	2.1	1.9	1.8	1.3	1.3	1	0.9	0.7	0.7	0.8
									0												
NO PETROLERAS	42.1	37.5	31.5	38.3	43	44.8	71.1	68.7	78.1	77.8	75.2	80.9	82	85.7	87.8	89.4	87.9	89.7	93.9	92.8	90.3
AGROPECUARIAS	8.5	6.4	5.1	4.6	5	5.3	9.6	5.6	5.4	5	5.3	5.6	4.6	4.8	4.4	5	3.7	3.5	3.2	3.3	3.2
EXTRACTIVAS	2.8	2.9	2.1	2	1.9	1.9	2.3	2.1	2.2	1.7	1.5	1.3	0.8	0.5	0.6	0.7	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4
MANUFACTURERAS	30.8	28.2	24.3	31.7	36.1	37.6	59.1	61.1	70.5	70.9	68.4	74	76.7	80.3	82.8	83.7	83.7	85.8	90.3	89.1	86.7
MAQUILA	14	13.8	11.7	14	16.9	19	25.9	25.7	33.1	35.1	34.1	37.1	40.4	42.1	43.1	39.1	38.5	40.9	45.2	46.8	47.6
RESTO	16.8	14.4	12.5	17.7	19.2	18.6	33.2	35.3	37.5	35.8	34.3	36.9	36.2	38.2	39.6	44.6	45.2	44.9	45.1	42.3	39.1
IMPORTACIONES	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
MAQUILA	8.3	8.2	11.6	23.8	23.6	20.8	25.9	29.3	27.8	26.8	24.8	23.6	22.4	25.2	25.8	34.1	34.1	33.1	33.9	35.5	35.3
RESTO	91.7	91.8	88.4	76.2	76.4	79.2	74.1	70.7	72.2	73.2	75.2	76.4	77.6	74.8	74.2	63.9	65.9	66.9	66.1	64.5	64.7
CONSUMO	11.6	10.3	8.9	5.2	5.3	5.9	5	4.1	6.8	10.1	12.3	11.7	12.5	12	12	7.4	7.4	8.5	8.9	8.6	9.6
INTERMEDIO	63.9	61.8	64.6	76.3	78.5	76.9	77.4	81.9	78.8	76.2	71.4	71.1	68.9	71.1	71.2	80.6	80.4	77.7	77.3	76.9	76.5
MAQUILA	8.3	8.2	11.6	23.8	23.6	20.8	25.9	29.3	27.8	26.8	24.8	23.6	22.4	25.2	25.8	36.1	34.1	33.1	33.9	35.5	35.3
RESTO	55.6	53.6	53	52.5	55	56	51.4	52.7	51	49.4	46.6	47.6	46.5	45.9	45.4	44.5	46.3	44.7	43.4	41.4	41.2
CAPITAL	24.5	27.9	26.5	18.5	16.2	17.2	17.6	14	14.3	13.7	16.3	17.2	18.6	16.9	16.8	12	12.2	13.8	13.8	14.4	13.9

FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 5

BALANZA COMERCIAL TOTAL CON MAQUILA EN 1980-2000
(VARIACION PORCENTUAL ANUAL)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA COMERCIAL	26.8	N.A.	100.2	-6.5	-36.3	-40.2	75.1	-70.3	-84.5	N.A.	N.A.	118.9	-15.4	37.1	N.A.	-7.9	-90.5	N.A.	41.72	43.3
MAQUILA	26.5	-12.8	-3.9	41.2	9.7	2.1	23.4	46.3	28.4	18.3	14.1	17.1	14.1	7.3	-15.1	30.3	37.7	19.2	27.71	32.1
RESTO	26.7	N.A.	114.5	-9.5	-40.7	-47.8	93.1	96.2	N.A.	70.8	155.5	82.5	-8.6	28.5	N.A.	-94.7	N.A.	124.6	31.8	35.4
EXPORTACIONES	29.3	3.2	7.9	12.1	-8.1	-18.5	26.6	11.2	14.6	15.8	4.9	8.2	12.3	17.3	30.6	20.7	15.1	6.4	16.1	22.1
MAQUILA	27.2	-11.8	28.9	34.7	3.9	10.8	25.8	42.8	21.5	12.5	14.4	18.1	17.1	20.2	18.4	18.7	22.3	17.5	20.2	24.5
RESTO	29.6	5.6	5.1	8.4	-10.5	-25.4	26.8	0.3	11.2	17.5	0.1	2.5	9.1	15.3	39.9	22.1	10.5	-1.4	12.6	19.9
PETROLERAS	39.6	13.1	-2.8	3.6	-11.1	-57.3	36.8	-22.2	17.4	28.3	-19.2	1.7	-10.7	0.4	13.1	38.4	-2.8	-37.1	39.2	65.1
CRUDO	40.8	17.4	-5.3	1.2	-11.1	-58.1	41.2	-25.3	23.9	22.3	-18.6	2.1	-12.6	2.1	12.1	44.3	-3.5	-38.5	39.1	68.1
OTRAS	27.8	-32.6	43.3	33.5	-10.8	-50.1	3.6	10	-29.4	102.5	23.8	-1.6	5.2	-12	22.2	-5.4	4.3	-22.5	39.5	39.9
NO PETROLERAS	15.1	-13.2	31.1	25.8	-4.1	29.2	22.4	26.4	13.8	12.1	12.8	9.8	17.4	20.2	33.1	18.6	17.5	11.3	14.6	18.7
AGROPECUARIAS	-3.1	-16.8	-3.6	22.9	-3.6	48.9	-26.5	8.2	5	23.3	9.7	11.1	18.6	7.1	49.9	-10.6	6.6	-0.8	3.4	7.4
EXTRACTIVAS	33.9	-26.9	4.4	2.9	-5.3	-0.1	13.1	14.6	-8.4	2	-11.4	-34.9	-21.9	28.2	52.8	-17.6	6.4	-2.4	-2.9	15.1
MANUFACTURERAS	18.3	-11	40.7	27.7	-4.1	28.1	30.7	28.5	15.2	11.6	13.6	12.1	17.7	20.9	32.1	20.7	18.1	11.9	15.1	19.1
MAQUILA	27.2	-11.8	28.9	34.7	3.9	10.8	25.8	42.8	21.5	12.5	14.1	18.1	17.1	20.2	18.4	18.7	22.3	17.5	20.3	24.5
RESTO	10.9	-10.2	51.9	22.1	-11	45.5	34.6	18.1	9.6	10.7	13.1	6.2	18.5	21.7	46.9	22.4	14.4	6.7	9.9	13.1
IMPORTACIONES	28.9	37.4	-30.3	34.3	15.3	-8.6	12.1	49.3	23.8	19.6	20.1	24.3	5.2	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.2	13.2	22.9
MAQUILA	27.6	-11.4	43.1	32.8	2.1	13.7	26.6	41.8	19.5	10.6	14.2	18.3	18.1	24.5	27.9	16.5	19.1	17.1	18.4	22.4
RESTO	29.1	-39.7	-40.1	34.8	19.4	-14.5	7.1	52.4	25.5	22.9	22.1	26.2	1.5	20.5	-21.4	27.4	24.6	12.7	10.5	23.2
CONSUMO	14.7	-46.1	59.5	38.2	27.6	-21.8	-9.3	150.3	82.1	45.7	14.4	32.7	1.3	21.3	-43.9	24.8	49.1	19.1	9.6	37.1
INTERMEDIO	24.8	-34.6	-17.8	38.3	12.9	-8	18.7	43.6	19.7	12.1	19.7	20.5	8.5	21.6	3.4	23.1	16.7	13.6	12.7	22.3
MAQUILA	27.6	-11.4	43.1	32.8	2.1	13.7	26.6	41.8	19.5	10.6	14.2	18.3	13.1	24.5	27.9	16.5	19.1	17.1	18.4	22.4
RESTO	24.3	-38.1	-31.1	40.7	17.6	-16.1	14.8	44.6	19.9	12.9	22.6	21.6	3.9	20.1	-10.6	28.4	18.5	10.9	8.2	22.2
CAPITAL	46.4	-40.6	-51.2	17.1	23.1	-6.7	-11.1	53.1	18.4	42.4	26.5	34.6	-4.3	20.5	-34.7	25.6	38.4	14.6	18.4	17.5

N.A. NO APLICABLE POR SER VARIACIONES NEGATIVAS SUPERIORES A 100%

FUENTE: CALCULOS PROPIOS CON BASE DE DATOS DEL BANCO DE MÉXICO

CUADRO 6

BALANZA COMERCIAL TOTAL CON MAQUILA EN 1980 - 2000
(PORCENTAJES DEL PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BALANZA COMERCIAL	-1.5	-1.5	3.3	9.1	7.2	4.3	3.7	18.6	1.4	0.2	-0.3	2.3	-4.4	-3.3	-4.4	2.5	2.1	0.2	-1.9	-1.1	1.6
MAQUILA	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	1.1	1.1	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.7	1.9	2.2	2.5	2.8	1.2
RESTO	-1.9	-1.8	2.9	8.5	6.5	3.7	2.6	4.8	0.1	-1.2	-1.7	-3.6	-5.7	-4.7	-5.8	0.8	0.2	-2.1	-4.4	-3.9	0.4
EXPORTACIONES	8.85	8.8	11.2	16.6	15.8	13.7	16.2	18.6	16.6	15.7	15.5	13.5	12.7	12.9	14.5	27.8	28.8	27.5	28.3	29.6	33.6
MAQUILA	1.2	1.2	1.3	2.3	2.7	2.6	4.2	4.8	5.5	5.5	5.3	5.1	5.1	5.4	6.2	10.9	11.1	11.3	12.8	14.2	16.1
RESTO	7.5	7.6	9.8	14.3	13.1	11.1	12.1	13.8	11.1	10.2	10.2	8.4	7.6	7.4	8.2	16.9	17.7	16.3	15.5	15.4	17.5
PETROLERAS	5.1	5.5	7.6	10.3	9	7.6	4.7	5.8	3.6	3.5	3.8	2.6	2.3	1.8	1.8	2.9	3.5	2.8	1.7	1.9	3.9
CRUDO	4.6	5.1	7.2	9.5	8.1	6.8	4.1	5.3	3.2	3.3	3.4	2.3	2.1	1.6	1.6	2.6	3.2	2.6	1.5	1.7	3.7
OTRAS	0.5	0.5	0.4	0.8	0.9	0.7	0.5	0.5	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
NO PETROLERAS	3.7	3.3	3.5	6.4	6.8	6.1	11.5	12.8	13.1	12.2	11.6	11.1	10.4	11.1	12.7	24.9	25.3	24.7	26.6	27.7	29.7
AGROPECUARIAS	0.7	0.6	0.6	0.8	0.8	0.7	1.6	1.1	0.9	0.8	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6	1.4	1.1	1.1	0.9	1.1	0.9
EXTRACTIVAS	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
MANUFACTURERAS	2.7	2.5	2.7	5.3	5.7	5.2	9.6	11.3	11.7	11.1	10.6	10.1	9.7	10.3	12.1	23.3	24.1	23.6	25.6	26.4	28.6
MAQUILA	1.2	1.2	1.3	2.3	2.7	2.6	4.2	4.8	5.5	5.5	5.3	4.9	5.1	5.4	6.2	10.9	11.1	11.3	12.8	14.2	15.1
RESTO	1.5	1.3	1.4	2.9	3	2.6	5.4	6.6	6.2	5.6	5.3	5.1	4.6	4.9	5.7	12.4	13.1	12.4	12.8	12.2	13.5
IMPORTACIONES	10.3	10.3	7.9	7.6	8.8	9.4	12.5	12.6	15.2	15.5	15.8	15.9	17.1	16.2	18.9	25.3	26.9	27.4	30.2	33.6	32.1
MAQUILA	0.9	0.8	0.9	1.8	2	2.1	3.2	3.7	4.2	4.2	3.9	3.7	3.8	4.1	4.9	9.1	9.2	9.1	10.3	12.3	13.7
RESTO	9.4	9.5	7.1	5.8	6.6	7.3	9.2	8.9	11.1	11.4	11.9	12.1	13.3	12.1	14.1	16.2	17.7	18.3	20.1	21.3	18.4
CONSUMO	1.2	1.1	0.7	0.4	0.5	0.6	0.6	0.5	1.1	1.6	1.9	1.9	2.1	1.9	2.3	1.9	2.1	2.3	2.7	3.1	3.5
INTERMEDIO	6.6	6.4	5.1	5.8	6.8	7.2	9.6	10.4	12.1	11.8	11.3	11.3	11.8	11.5	13.4	20.4	21.6	21.3	23.4	25.7	24.1
MAQUILA	0.9	0.8	0.9	1.8	2.1	2.1	3.2	3.7	4.2	4.2	3.9	3.7	3.8	4.1	4.9	9.1	9.2	9.1	10.3	12.3	13.7
RESTO	5.7	5.5	4.2	4.1	4.7	5.3	6.4	6.7	7.7	7.7	7.4	7.5	7.9	7.4	8.6	11.3	12.4	12.2	13.1	13.4	10.4
CAPITAL	2.5	2.9	2.1	1.4	1.4	1.6	2.2	1.8	2.2	2.1	2.6	2.7	3.2	2.7	3.2	3.1	3.3	3.8	4.2	4.8	4.5

FUENTE: BANCO DE MEXICO

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1991-2000	
	Millones de dolares											
<i>Exportaciones</i>	42 688	46 196	51 866	60 882	79 542	96 000	110 431	117 460	136 391	166 415	907 890	
No petroleras	34 521	37 889	44 468	53 437	71 119	84 346	99 108	110 325	126 463	150 036	811 714	
Manufacturas	31 602	35 420	41 685	50 402	66 558	80 305	94 802	106 062	122 085	145 268	774 189	
Maquila	15 833	18 680	21 853	26 269	31 103	36 920	45 166	53 083	63 854	79 387	392 149	
Otras	15 769	16 740	19 832	24 133	35 455	43 384	49 637	52 979	58 231	65 881	382 041	
Petroleras	8 166	8 307	7 418	7 445	8 423	11 654	11 323	7 134	9 928	16 377	96 176	
<i>Importaciones</i>	49 967	62 129	65 367	79 346	72 453	89 469	109 808	125 373	141 975	174 436	970 322	
Manufacturas	46 967	58 235	61 568	74 425	67 500	81 138	101 588	116 431	133 182	165 157	906 191	
Maquila	11 782	13 937	16 433	20 466	26 179	30 505	36 332	42 557	50 409	61 709	310 319	
Otras	35 185	44 298	45 125	53 959	41 321	50 633	65 256	73 874	82 773	103 448	595 872	
Bienes de consumo	5 584	7 744	7 842	9 510	5 335	6 657	9 326	11 108	12 175	16 691	92 223	
Bienes de uso intermedio	35 545	42 830	46 468	56 514	58 421	71 890	85 366	96 935	109 270	133 506	736 743	
Bienes de capital	8 588	11 556	11 056	13 322	8 697	10 922	15 116	17 326	20 530	24 240	141 356	
<i>Balanza comercial</i>	-7279	-15934	-13481	-18464	7088	6 531	624	-7914	-5584	-8022	-62433	
Sin incluir maquila	-11330	-20677	-18891	-24267	2 164	115	-8210	-18440	-19028	-25700	-144263	
Sin incluir exportaciones petroleras	-15445	-24240	-20899	-25909	-1334	-5123	-10700	-15048	-15512	-24399	-158608	
					Porcentaje							
<i>Exportaciones</i>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
No petroleras	80.87	82.02	85.7	87.77	89.41	87.86	89.75	93.93	92.72	90.16	89.41	
Manufacturas	74.03	76.67	80.34	82.79	83.68	83.65	85.85	90.30	89.51	87.29	85.27	
Maquila	37.09	40.44	42.12	43.15	39.1	38.46	40.90	45.19	46.82	47.70	43.19	
Otras	36.94	36.24	38.22	39.64	44.57	45.19	44.95	45.10	42.69	39.59	42.08	
Petroleras	19.13	17.98	14.3	12.23	10.59	12.14	10.25	6.07	7.28	9.84	10.59	
<i>Importaciones</i>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
Manufacturas	94.00	93.73	94.19	93.8	93.16	90.69	92.51	92.87	93.81	94.68	93.39	
Maquila	23.58	22.43	25.16	25.79	36.13	34.10	33.09	33.94	35.51	35.38	31.98	
Otras	70.42	71.3	69.03	68.00	57.03	56.59	59.43	58.92	58.3	59.30	61.41	
Bienes de consumo	11.68	12.46	12.00	11.99	7.36	7.44	8.49	8.86	8.58	9.57	9.50	
Bienes de uso intermedio	71.14	68.94	71.09	71.22	80.63	80.35	77.74	77.32	76.96	76.54	75.93	
Bienes de capital	17.19	18.6	16.91	16.79	12.00	12.21	13.77	13.82	14.46	13.90	14.57	
					Tasa de crecimiento							
<i>Exportaciones</i>	-	8.2	12.3	17.3	30.6	20.7	15.0	6.4	16.1	22.0	16.3	
No petroleras	-	9.8	17.4	20.2	33.1	18.6	17.5	11.3	14.6	18.6	17.7	
Manufacturas	-	12.1	17.7	20.9	32.1	20.7	18.1	11.9	15.1	19.0	18.5	
Maquila	-	18.0	17.0	20.2	18.4	18.7	22.3	17.5	20.3	24.3	19.6	
Otras	-	6.2	18.5	21.7	46.9	22.4	14.4	6.7	9.9	13.1	17.2	
Petroleras	-	1.7	-10.7	0.4	13.1	38.4	-2.8	-37.0	39.2	65	8.0	
<i>Importaciones</i>	-	24.3	5.2	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.2	13.2	22.9	14.9	
Manufacturas	-	24.0	5.7	20.9	-9.3	20.2	25.2	14.6	14.4	24.0	15.0	
Maquila	-	18.3	18.0	24.5	27.9	16.5	19.1	17.1	18.5	22.4	20.2	
Otras	-	25.9	1.9	19.6	-23.4	22.5	28.9	13.2	12.0	25.0	12.7	
Bienes de consumo	-	32.7	1.3	21.3	-43.9	24.8	40.1	19.1	9.6	37.1	12.4	
Bienes de uso intermedio	-	20.5	8.5	21.6	3.4	23.1	18.7	13.6	12.7	22.2	15.8	
Bienes de capital	-	34.6	-4.3	20.5	-34.7	25.6	38.4	14.6	18.5	18.1	12.2	

FUENTE: CALCULOS PROPIOS CON BASE EN DATOS DE BANCO DE MEXICO

CUADRO 8

IMPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1980 - 2000 *
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TMP MANUFACTURERAS	16117.9	21249.5	12853	6570.6	9164.1	11373.7	10379.2	10928.4	17009.5	21682.3	27431	33921.9	42909.8	44022	53119.2	40960	51246.1	64906.4	76276.6	85165.8	105264.7
ALIM. BEB. Y TAB.	1170.4	1078.1	691.1	527.1	500.5	508.3	490.5	460.2	1232.6	2013.8	2679	2583.7	3278.5	3313.3	3952.6	2586.7	3073.6	3544.3	3882.8	4109.5	4979.9
TEXTILES	267.7	404.2	270.2	47.2	98.8	144.1	135.7	171.6	452.2	812.4	1047.7	1394.5	1967.5	2127.3	2349.9	1341	1732.2	2440.6	3146.8	3597.1	4180.8
MADERA	83.3	87.4	51.8	22.9	36.9	48.7	48.1	43.2	80.5	110.9	173.9	285.7	41.2	412.7	522.2	188.3	210	248	298.5	391.2	568.6
PAPEL E IMPRENTA	638.6	705.3	471.5	292	377.3	415.4	431.1	607.8	797.3	934.5	1061.2	1268.5	1580.3	1764.7	2291	2039.2	1772.6	2094.1	2330.1	2432.5	2902.7
QUIMICA	1510.8	1715.5	1251.4	875.9	1192.6	1363.2	1205.2	1380.1	1882.4	2456.9	2777.9	3343.6	3980.3	4403.5	5255.5	4723.4	5926.5	7091.4	7804.3	8298.1	9436.5
PLASTICOS	255.7	408.4	215	111.3	167.5	234.3	267.1	276.3	467.9	628	781.9	1101	1390.4	1521.6	1963.4	1748.3	2292.1	2787.7	3185	3503.4	3968.6
MINERALES NO METALICOS	161.9	202.2	117.4	41.7	72.8	103.5	92.7	109.6	160.9	228.2	311.4	402.4	535.9	606	723.9	529.9	822	886.2	946.3	1009.2	1158.1
SIDERURGIA	1874.7	2219.5	1071.1	430.6	756	740.5	627.6	627.7	1089.2	1312.1	1575.5	2221.4	2468.9	2202.4	2653.4	2237.4	2592.1	3535.7	4112.6	3762.8	4822.3
MINERO METALURGIA	450.2	603.2	283.9	109.8	248.8	377.6	194.5	232.9	408.9	404.4	444.1	565.4	807.3	715.3	843.2	762	877.9	1127.5	1461.7	1588.9	1887.8
PROD. MET. Y EQUIPO	939.2	13479.5	8209.4	4030.9	5615.4	7241.6	6732.3	6871.6	10248.4	12250.2	15962.9	20131.5	25760	26116.4	31443.4	24010.3	30370.5	39666	44841.7	51353.4	63296.9
OTRAS INDUSTRIAS	310.7	346.1	220.4	81.1	97.5	196.4	154.5	147.3	189.2	470.9	613.6	624.6	728.8	838.7	1121	793.4	1216.5	1485.2	1928.8	2324.3	2904.7

* SIN MAQUILA

FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 9

IMPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1980 - 2000 %
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IMP. MANUFACTURERAS	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ALIM. BEB Y TAB	7.3	5.1	5.4	8	5.5	4.5	4.7	4.2	7.2	9.3	9.8	7.6	7.6	7.5	7.4	6.3	6	5.5	5.3	5.6	6.1
TEXTILES	1.7	1.9	2.1	0.7	1.1	1.3	1.3	1.6	2.7	3.7	3.8	4.1	4.6	4.8	4.4	3.3	3.4	3.8	4.3	4.4	4.2
MADERA	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	0.6	0.8	1	0.9	1	0.5	0.4	0.4	0.4	0.6	0.5
PAPEL E IMPRENTA	4	3.3	3.7	4.4	4.1	3.7	4.2	5.6	4.7	4.3	3.9	3.7	3.7	4	4.3	5	3.5	3.2	3	3.2	3.3
QUIMICA	9.4	8.1	9.7	13.3	13	12	11.6	12.6	11.1	11.3	10.1	9.9	9.3	10	9.9	11.5	11.6	10.9	10.6	11.1	10.9
PLASTICOS	1.6	1.9	1.7	1.7	1.7	2.1	2.6	2.5	2.8	2.9	2.9	3.2	3.2	3.5	3.7	4.3	4.5	4.3	4.3	4.6	4.5
MINERALES NO METALICOS	1	1	0.9	0.6	0.6	0.9	0.9	1	0.9	1.1	1.1	1.2	1.2	1.4	1.4	1.3	1.6	1.4	1.3	1.5	1.6
SIDERURGIA	11.6	10.4	8.3	6.6	6.6	6.5	6	5.7	6.4	6.1	5.7	6.5	5.8	5	5	5.5	5.8	5.4	5.6	5.5	5.7
MINERO METALURGIA	2.8	2.8	2.2	1.7	1.7	3.3	1.9	2.1	2.4	2.1	1.6	1.7	1.9	1.6	1.6	1.9	1.7	1.7	2	2.1	1.9
PROD MET Y EQUIPO	58.3	63.4	63.9	61.3	61.3	63.7	64.9	62.9	60.3	56.5	58.2	59.3	60	59.3	59.2	58.6	59.3	61.1	60.7	60.9	61.3
OTRAS INDUSTRIAS	1.9	1.6	1.7	1.2	1.1	1.7	1.5	1.3	1.1	2.2	2.2	1.8	1.7	1.9	2.1	1.9	2.4	2.3	2.6	2.7	2.5

* / SIN MAQUILA

FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 10

IMPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1981 - 2000 *7
(VARIACION PORCENTUAL ANUAL)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IMP MANUFACTURERAS	31.8	-39.5	-48.9	39.5	24.1	-8.7	5.3	55.6	27.5	26.5	23.7	26.5	2.6	20.7	-22.9	25.1	26.7	17.5	11.6	23.5
ALIM BEB Y TAB	-7.9	-35.9	-23.7	-5.1	1.6	-3.5	-6.2	167.9	63.4	33	-3.6	26.9	1.1	19.3	-34.6	18.8	15.3	9.6	5.8	21.2
EXTILES	5.1	-33.2	-82.5	109.3	45.9	-5.8	26.5	163.5	79.7	29	33.1	41.1	8.1	10.5	-42.6	29.2	40.9	28.9	14.3	16.2
MADERA	4.9	-40.8	-55.8	61.4	32	-1.3	-10.3	86.6	37.7	56.6	64.3	44.2	0.2	26.5	-63.9	11.5	18.1	20.4	31.3	45.3
PAPEL E IMPRENTA	10.4	-33.2	-38.1	29.2	10.1	3.8	4.1	31.2	17.2	13.6	19.5	24.6	11.7	29.8	-11	-13.1	18.1	6.5	4.4	19.5
QUIMICA	13.6	-27.1	-30	36.2	14.3	-11.6	14.5	36.4	30.5	13.1	20.4	19	10.6	19.3	-10.1	25.5	19.7	10.1	6.3	13.7
PLASTICOS	59.7	-47.3	-48.2	50.5	39.9	14	3.5	69.3	34.2	24.8	40.5	26.3	9.4	29	-10.9	31.1	21.6	14.3	10.1	13.2
MINERALES NO METALICOS	23.4	-41.9	-64.5	74.6	42.2	-10.4	18.3	46.8	41.8	36.4	29.2	33.2	13.1	19.5	-26.8	55.1	7.8	6.8	6.6	14.7
SIDERURGIA	18.4	-51.7	-59.8	75.6	-2	-15.3	0	73.5	20.5	20.1	4.1	11.1	-10.8	20.5	-15.7	31.9	19.8	16.3	-8.5	28.1
MINERO METALURGIA	3.4	-52.9	-61.3	126.7	51.8	-48.5	19.8	75.6	13.6	-4.4	27.3	42.8	-11.4	17.9	-9.6	15.2	28.4	29.6	8.7	18.8
PROD MET Y EQUIPO	43.5	-39.1	-50.9	39.3	29	-7	2.1	49.1	19.5	30.3	26.1	28	1.4	20.4	-23.6	26.5	30.6	13	14.5	23.2
OTRAS INDUSTRIAS	11.4	-36.3	-63.2	20.3	101.4	-21.3	-4.7	28.4	148.9	30.3	1.7	16.8	15.1	33.6	-29.2	53.3	22.1	29.9	20.5	25.1

SIN MAQUILA
FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 11

IMPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1980 - 2000 *1
(PORCENTAJES DEL PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IMP MANUFACTURERAS	7.8	8.1	8.1	4.2	5	5.8	7.7	7.3	9.2	9.7	10.4	10.8	11.8	10.9	12.6	16.2	15.4	16.2	17.8	17.4	17.5
ALIM BEB Y TAB	0.6	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3	0.7	0.9	1	0.8	0.9	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
TEXTILES	0.1	0.2	0.1	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8	0.9
MADERA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
PAPEL E IMPRENTA	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
QUIMICA	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.9	0.9	1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.2	1.8	1.8	1.8	1.9	1.8	1.7
PLASTICOS	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.5	0.7	0.7	0.7	0.8	0.7	0.8
MINERALES NO METALICOS	0.1	0.1	0.1	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
SIDERURGIA	0.9	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.5	0.4	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.5	0.6	0.9	0.9	0.9	1	1	0.9
MINERO METALURGIA	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.4
PROD MET Y EQUIPO	4.6	3.8	3.8	3.6	3	3.7	5	4.6	5.5	5.5	6.1	6.4	7.1	6.5	7.5	9.1	9.1	9.9	10.8	10.3	10.6
OTRAS INDUSTRIAS	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.5

*1 SIN MAQUILA

FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 12

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN 1980-2000 '7
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL MANUFACTURERAS	3030.1	3390.5	3017.8	4582.7	5594.8	4978	7242.4	9745.7	11504.1	12907.5	13955.4	15768.8	18740.4	19832.1	24132.8	35454.6	43384.3	49636.6	52979.2	58017.3	67142.4
ALIMENTOS Y BEBIDAS	771.7	879.2	707.4	724.8	821.9	751.1	937.4	1313.4	1362.5	1268.1	1095.2	1215.6	1130.5	1363.3	1825.5	2281.2	2866.4	3027.3	3128.8	3297.9	3779.5
TEXTILES	184.8	181.3	150.3	191.3	275.3	194.8	332.8	569.2	819.4	822.8	832.2	783.9	889	981.1	1150.3	2066.6	2684.5	3626.3	3859.4	4226.1	4815.9
MADERA	55.5	59.3	52.1	81.06	98.1	72.1	100.5	134.5	181.8	197.5	167.5	190	233.8	268.8	268.8	305.1	485.8	645.1	576	589.5	526.7
PAPEL E IMPRENTA	78.8	81.4	78.4	75.1	98.9	86.4	137.7	222.3	321.8	288.9	202.9	232.5	217	190	229.4	498.7	435.5	525	600.8	610.4	675.1
QUIMICA	303.1	457.2	441.8	827.8	756.9	873.9	829.5	1093.1	1384.7	1537	1678.8	1974.8	2099.2	2117	2482.1	3543.3	3833.1	3850.5	3920.9	4115.1	4793.4
PLASTICOS	18.1	22.8	28.1	44.1	84.8	41.1	78.3	112.4	158.2	178.8	124.5	173.1	157.5	213.8	293.7	449.1	591.1	708.2	718.8	885.1	895.9
MATERIALES NO METALICOS	127.8	124.7	136.8	210.2	288.5	313	375	448.8	520.5	568.7	524.8	630.1	673.8	804.2	853.6	1033.1	1281.7	1415.8	1458.8	1621.6	1740.2
MINERURGIA	89.8	84.1	112.4	318.6	377.7	239.1	443.1	829.8	781.9	886.7	920.9	1000.8	868.1	1068.8	1224.1	1744.6	2599.7	3058.2	2648.4	2084.3	2177.4
MINERIO METALURGIA	488.2	741.7	377.7	582.3	510.3	409.9	474.2	830.2	805	1033.1	983.2	750.7	843.4	948	1009.5	1720.5	1590.1	1575.8	1524.6	1377.3	1499.7
PROD. MET Y EQUIPO	785.5	893.8	888.1	1863	2218.8	2128.9	3409.9	4458.6	5238.8	5859.4	7241.1	8473.8	8367	11828.2	14873.8	20285.1	28955.1	30651.8	33815.9	38801.5	44368.1
OTRAS INDUSTRIAS	47.4	55.4	43.9	83.8	88.7	75.9	124.1	140.4	153.7	208.8	404.7	363.7	281.1	255.2	297.3	427.6	480.6	557.1	681.1	822.2	902.3

FUENTE: MAQUILA
FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 13

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1908 - 2000 */
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXP. MANUFACTURERAS	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ALIM BEB Y TAB	25.5	20.2	23.4	15.8	14.7	15.1	12.9	13.5	11.8	10.1	7.8	7.7	6.8	6.9	6.8	6.4	6.1	6.1	5.9	5.6	5.6
TEXTILES	6.1	5.4	5	4.2	4.9	3.9	4.6	5.8	5.4	4.9	4.5	4.8	5.3	4.9	4.8	5.8	6.2	7.3	7.4	7.2	7.2
MADERA	1.8	1.8	1.7	1.8	1.8	1.4	1.4	1.4	1.6	1.6	1.2	1.2	1.4	1.4	1.1	0.9	1.1	1.3	1.1	1.1	0.8
PAPEL E IMPRENTA	2.6	2.4	2.6	1.6	1.7	1.7	1.9	2.3	2.8	2.1	1.5	1.5	1.3	1	1	1.4	1	1.1	1.1	1.1	1.1
QUIMICA	13	13.6	14.6	13.7	13.5	13.5	11.5	11.2	12	12.2	12	12.5	12.5	10.7	10.3	10.3	8.4	7.8	7.4	7.1	7.1
PLASTICOS	0.6	0.7	0.9	1	1.2	0.8	1.1	1.2	1.4	1.4	0.9	1.1	0.9	1.1	1.2	1.3	1.4	1.4	1.4	1.5	1.4
MINERALES NO METALICOS	4.2	3.7	4.6	4.6	5.2	6.3	5.2	4.6	4.5	4.5	3.8	4	4	4.1	3.5	2.9	2.9	2.9	2.8	2.8	2.6
SIDERURGIA	2.3	1.9	3.7	7	6.8	4.8	6.1	6.5	6.6	6.9	6.6	6.3	5.2	5.4	5.1	7.7	6	6.2	5	3.5	3.3
MINERO METALURGIA	16.4	22.1	12.5	12.3	9.1	8.1	6.5	6.5	7	8.2	6.9	4.8	5	4.8	4.2	4.9	3.7	3.2	2.9	2.3	2.2
PROD. MET Y EQUIPO	25.9	26.6	29.4	36.3	39.6	42.8	47.1	45.7	45.5	46.5	51.9	53.7	56	58.6	60.8	57.2	62.1	61.8	63.8	65.8	66.1
OTRAS INDUSTRIAS	1.6	1.6	1.5	1.8	1.6	1.5	1.7	1.4	1.3	1.7	2.9	2.3	1.6	1.3	1.2	1.1	1.1	1.1	1.3	1.1	0.9

*/ SIN MAQUILA

FUENTE. BANCO DE MEXICO

CUADRO 14

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1981 - 2000 %
(VARIACION ANUAL)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXP. MANUFACTURERAS	10.9	-10.2	51.9	22.1	-11.1	45.5	34.6	18.1	9.6	10.7	13.1	6.2	18.5	21.7	46.9	22.4	14.4	6.7	11.4	13.8
ALIM. BEB. Y TAB.	-12.1	4.1	2.4	13.4	-8.6	24.8	40.1	3.7	-6.9	-13.6	11.1	-7.1	20.6	21.2	38.1	16.9	13.5	3.3	5.4	14.6
TEXTILES	-1.9	-17.1	27.3	43.9	-29.3	71.1	70.1	9.4	0.5	1.5	20.8	16.4	10.4	17.2	79.7	29.9	35.1	7.5	8.6	13.9
MADERA	6.9	-12.4	57.6	19.8	-26.5	39.3	33.8	35.2	8.6	-15.2	13.4	23.1	15.1	-0.8	14.3	59.3	32.8	-10.7	2.3	-10.7
PAPEL E IMPRENTA	3.3	-3.6	-4.3	29.1	-10.8	59.3	61.4	44.7	-16.4	-24.5	14.6	-6.7	-12.5	20.8	117.4	-1.3	20.6	14.4	1.6	10.6
QUIMICA	16.3	-3.4	42.2	20.4	-10.8	23.1	31.8	26.7	11.1	9.2	17.6	6.3	0.8	17.2	46.8	-0.3	6.1	1.8	4.9	16.5
PLASTICOS	22.5	15.7	68.7	47.1	-36.6	90.5	43.7	39.1	14.4	-30.4	39.1	-9.1	35.6	37.5	52.9	31.8	19.3	1.5	23.5	1.3
MINERALES NO METALICOS	-2.3	1.2	50.6	37.2	8.5	19.8	19.1	16.5	8.9	-7.4	20.1	6.9	19.4	6.1	21.1	22.1	12.2	3.7	10.4	7.3
SIDERURGIA	-8.1	75.6	183	18.6	-36.7	85.3	42.1	21.1	13.7	6.3	8.7	-13.3	22.9	14.7	124.2	-5.3	17.6	-13.3	-21.3	4.5
MINERO METALURGIA	48.9	-49.1	48.9	-9.2	-21.2	18.1	32.9	27.7	28.3	-6.8	-22.1	12.3	12.2	6.7	70.4	-7.6	-0.9	-3.3	-9.7	8.9
PROD. MET. Y EQUIPO	13.8	-0.6	87.3	33.3	-4.1	60.2	30.7	17.5	11.9	23.6	17.1	10.5	24.1	26.2	38.2	32.9	13.7	10.3	14.8	14.3
OTRAS INDUSTRIAS	16.9	-20.7	90.7	5.9	-14.5	63.6	13.1	9.5	35.7	9.4	-10.1	-28.2	-2.3	16.5	43.8	12.4	15.9	22.3	-8.7	-3.2

% SIN MAQUILA

FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 15

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR DIVISION EN 1980-2000 *
PORCENTAJES DEL PIB

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXP MANUFACTURERAS	15	13	14	29	3	26	54	66	62	56	53	5	46	49	57	124	13	124	128	113	119
ALIM BEB Y TAB.	0.4	0.3	0.3	0.5	0.4	0.4	0.7	0.9	0.7	0.6	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.8	0.8	0.8	0.8	0.6	0.7
TEXTILES	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.7	0.8	0.9	0.9	0.8	0.9
MADERA	0	0	0	0.1	0.1	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
PAPEL E IMPRENTA	0	0	0	0	0.1	0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
QUIMICA	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.3	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	1.3	1.1	1	0.9	0.8	0.9
PLASTICOS	0	0	0	0	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0	0.1	0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
MINERALES NO METALICOS	0.1	0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
SIDERURGIA	0	0	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	1	0.8	0.8	0.6	0.4	0.4
MINERO METALURGIA	0.2	0.3	0.2	0.4	0.3	0.2	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3
PROD MET Y EQUIPO	0.4	0.3	0.4	1.1	1.2	1.1	2.5	3	2.8	2.6	2.8	2.7	2.6	2.9	3.5	7.1	8.1	7.6	8.1	7.5	7.9
OTRAS INDUSTRIAS	0	0	0	0.1	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1

* SIN MAQUILA

FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 16

MEXICO. EXPORTACIONES A LOS CINCO PRINCIPALES DESTINO, 1987-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987-1996
VALOR											
TOTAL	27600	30692	35171	40711	42688	46196	51836	60882	79542	96000	511318
ESTADOS UNIDOS	20430	23680	28121	32290	33930	37420	43068	51680	66273	80540	417432
CANADA	316	277	277	458	1025	1000	1541	1497	1987	2171	10549
ANTILLAS	443	458	515	565	607	753	815	717	1180	1670	7723
ESPAÑA	1232	981	1134	1457	1150	1235	874	864	797	920	10644
JAPON	1187	1212	1394	1506	1241	795	700	1001	979	1363	11376
DISTRIBUCION PORCENTUAL											
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ESTADOS UNIDOS	74.0	77.2	80.0	79.3	79.5	81.0	83.1	84.9	83.3	83.9	81.6
CANADA	1.1	0.9	0.8	1.1	2.4	2.2	3.0	2.5	2.5	2.3	2.1
ANTILLAS	1.6	1.5	1.5	1.4	1.4	1.6	1.6	1.2	1.5	1.7	1.5
ESPAÑA	4.5	3.2	3.2	3.6	2.7	2.7	1.7	1.4	1.0	1.0	2.1
JAPON	4.3	3.9	4.0	3.7	2.9	1.7	1.4	1.6	1.2	1.4	2.2

Nota: Incluye revaluación, que se refiere a la actualización del valor consignado en los pedimentos aduaneros con el que prevalece en el mercado internacional, especialmente en los productos agrícolas y pesqueros. A fin de hacer comparables las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio adoptado flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora: la suma en 1991 que se refiere al valor de los parciales puede no coincidir en el total debido al redondeo de las cifras.

Fuente: Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C.

CUADRO 17

MEXICO. IMPORTACIONES DE LOS CINCO PRINCIPALES PAISES, 1987-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987-1996
VALOR											
TOTAL	18812	28062	34765	41593	49986	62129	65367	79346	72453	89469	541982
ESTADOS UNIDOS	14506	21972	26948	30810	36814	44216	46467	54762	53902	67555	397772
CANADA	355	338	421	458	670	1052	1163	1621	1374	1744	9196
ALEMANIA	835	1187	1368	1840	2328	2477	2832	3110	2687	3174	21938
COREA	48	172	247	265	434	617	662	734	974	1178	5331
JAPON	794	1125	1309	1470	1596	3041	3369	4780	3952	4132	25568
DISTRIBUCION PORCENTUAL											
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ESTADOS UNIDOS	77.1	77.7	77.5	74.1	73.6	71.2	71.1	69.0	74.4	75.5	73.4
CANADA	1.9	1.2	1.2	1.1	1.3	1.7	1.8	2.0	1.9	1.9	1.7
ALEMANIA	4.4	4.2	3.9	4.4	4.7	4.0	4.3	3.9	3.7	3.5	4.0
COREA	0.3	0.6	0.7	0.6	0.9	1.0	1.0	0.9	1.3	1.3	1.0
JAPON	4.2	4.0	3.8	3.5	3.2	4.9	5.2	6.0	5.5	4.6	4.7

Nota: A fin de hacer comparables las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio, adoptado en 1991, de incluir el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora.

Fuente: Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A C

CONCEPTO	1995			1996		
	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
TOTAL	76 835	70 446	6 390	50 936	82 682	8 254
AMERICA	70 822	54 302	16 218	84 124	66 234	17 770
AMERICA DEL NORTE	65 788	52 662	13 126	77 980	64 326	13 650
ESTADOS UNIDOS	63 598	51 290	12 308	75 966	62 800	13 166
CANADA	2 190	1 372	818	2 014	1 526	488
CENTROAMERICA	916	76	840	1 132	150	982
COSTA RICA	128	8	120	176	48	128
EL SALVADOR	150	8	142	144	16	128
GUATEMALA	282	38	244	364	58	306
PANAMA	234	10	224	278	8	270
OTROS	122	14	108	168	22	146
AMERICA DEL SUR	2 906	1 596	1 310	3 306	1 550	1 756
ARGENTINA	344	184	160	424	262	160
BRASIL	950	644	306	816	6165	200
COLOMBIA	424	102	322	442	76	366
CHILE	472	174	298	708	172	536
PERU	170	104	66	192	100	92
VENEZUELA	286	264	22	408	192	216
OTROS	260	124	136	316	130	186
ANTILLAS	1 212	270	942	1 706	328	1 378
EUROPA	3 386	7 672	-3 836	4 214	7 506	-3 292
ALEMANIA	424	2 744	-2 320	710	2 896	-2 186
BELGICA-LUXEMBURGO	504	232	272	372	228	144
ESPAÑA	858	806	52	884	572	312
FRANCIA	520	1 002	-502	468	944	-476
PAISES BAJOS	146	224	-78	230	208	22
ITALIA	148	808	-660	152	908	-756
REINO UNIDO	474	544	-70	576	578	-2
SUIZA	554	386	168	402	400	2
OTROS	212	698	-486	416	774	-358
ASIA	2 000	8 008	-6 008	2 384	8 360	-5 976
COREA	52	958	-906	108	982	-874
TAIWAN	32	696	-664	40	836	-796
HONG-KONG	478	166	312	460	112	348
JAPON	1 008	4 310	-3 302	1 142	4 204	-3 062
SINGAPUR	166	285	-92	198	368	-170
CHINA	20	450	-430	20	642	-622
OTROS	242	1 170	-928	416	1 212	-796
AFRICA	44	116	-72	110	172	-62
OCEANIA	64	202	-138	74	230	-156
AUSTRALIA	54	130	-76	60	96	-36
OTROS	12	72	-60	14	134	-120
OTROS	68	54	14	30	64	-34

FUENTE BANCO DE MEXICO

CUADRO 19

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (Valores Absolutos)

CONCEPTO	1997			1998			1999		
	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
TOTAL	105 078	100 658	4 420	115 956	121 794	-5 838	127 494	131 654	-4 160
AMERICA	98 052	79 484	18 568	109 118	95 952	13 166	118 896	103 876	15 020
AMERICA DEL NORTE	91 488	76 872	14 616	102 782	92 958	9 824	113 848	101 002	12 846
ESTADOS UNIDOS	89 312	75 008	14 304	101 214	90 760	10 454	111 856	98 524	13 332
CANADA	2 174	1 864	310	1 568	2 198	-630	1 992	2 480	-488
CENTROAMERICA	1 348	204	1 142	1 702	208	1 494	1 512	292	1 220
COSTA RICA	208	74	132	248	66	182	230	162	68
EL SALVADOR	214	22	192	204	26	178	236	20	216
GUATEMALA	428	70	356	150	70	580	534	64	470
PANAMA	290	18	272	372	14	358	290	18	272
OTROS	208	22	186	174	12	162	192	10	152
AMERICA DEL SUR	3 704	2 144	1 560	3 282	2 464	818	2 052	2 354	-302
ARGENTINA	570	232	338	352	254	98	234	158	76
BOLIVIA	28	6	22	30	8	22	30	4	26
BRASIL	782	838	-56	556	1 002	-446	346	300	-554
CHILE	750	348	402	714	558	156	350	616	-266
COLOMBIA	458	108	350	514	136	178	344	182	162
PERU	220	112	108	222	90	132	170	142	28
VENEZUELA	630	396	234	642	324	318	438	272	166
OTROS	296	108	188	252	92	160	140	82	58
ANTILLAS	1 514	264	1 250	1 352	322	1 030	1 484	226	1 258
EUROPA	4 454	10 050	-5 596	4 162	12 316	-8 154	6 288	13 282	6 994
ALEMANIA	674	3 708	-3 032	844	4 492	-3 648	2 778	5 132	-2 254
BELGICA-LUXEMBURGO	378	312	66	238	424	-186	268	304	-38
ESPAÑA	938	852	86	684	1 172	-488	778	1 240	-462
FRANCIA	400	1 066	-66	440	1 404	-964	278	1 344	-1 066
HOLANDA	284	252	12	184	1 534	-1 350	128	1 650	-1 522
ITALIA	202	1 258	-1 056	292	326	-34	462	316	146
REINO UNIDO	682	872	-190	744	1 042	-298	660	1 042	-382
SUIZA	384	522	-138	344	540	-196	418	690	-272
OTROS	532	1 210	-678	384	1 374	-990	512	1 652	-1 140
ASIA	2 338	10 458	-8 120	2 356	12 502	-1 146	2 048	13 334	-11 286
COREA	70	1 584	-1 514	50	1 940	-1 890	136	2 614	-2 478
TAIWAN	38	904	-866	32	1 502	-1 470	78	1 384	-1 306
HONG-KONG	248	152	96	258	174	84	176	166	10
JAPON	1 130	4 172	-3 042	988	4 388	-3 400	620	4 586	-3 966
SINGAPUR	392	388	4	516	462	54	544	504	40
CHINA	38	972	-934	86	1 486	-1 400	154	1 586	-1 432
OTROS	422	2 286	-1 864	424	2 548	-2 124	338	2 494	-2 156
AFRICA	88	262	-174	148	370	-224	92	314	-222
OCEANIA	74	290	-216	114	368	-254	138	462	-324
AUSTRALIA	66	142	-76	100	320	-120	126	306	-180
OTROS	8	148	-140	14	148	-134	10	156	-146
OTROS	72	114	-42	62	286	-224	30	386	-178

FUENTE: BANCO DE MEXICO

CUADRO 20

INVERSION EXTRANJERA 1988 - 2000
(millones de dólares)

AÑO	TOTAL	INVERSIÓN EXTRANJERA		INVERSIÓN EXTRANJERA EN CARTERA	
		DIRECTA	%		%
1988	3,880	2,880	74.2	1,000	25.8
1989	3,527	3,176	90.1	351	9.9
1990	6,003	2,633	43.8	3,370	56.2
1991	17,515	4,762	27.2	12,753	72.8
1992	22,434	4,389	19.5	18,041	80.5
1993	33,308	4,389	13.2	28,919	86.8
1994	19,154	10,972	57.2	8,182	42.8
1995	-189	9,526	N.A.	9,715	N.A.
1996	21,773	7,619	34.9	14,154	65.1
1997	17,867	12,830	71.8	5,037	28.2
1998	11,531	10,238	88.7	1,293	11.3
1999	15,815	11,915	75.3	3,901	24.7
2000	13,639	13,165	96.5	478	3.5

FUENTE: Banco de México, Indicadores Económicos e Informes Anuales, varios años

CUADRO 21

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR INDUSTRIAL (Millones de pesos a precios de 1993)									TASA DE CRECIMIENTO	
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	%
TOTAL	252.905	268.421	286.437	296.065	309.013	309.897	324.810	299.634	329.924	2.7
MINERIA	15.134	15.090	15.603	15.765	15.963	16.258	16.670	16.223	17.538	3.4
MANUFACTURERAS	178.416	192.501	205.524	212.578	221.427	219.934	228.892	217.938	241.386	1.9
Alimentos, bebidas y tabaco	47.429	51.188	53.509	55.234	57.489	59.297	61.420	61.261	63.338	3.9
Textiles, vestido y cuero	17.408	18.251	19.306	19.811	19.793	19.257	19.460	18.237	21.075	3.7
Industria de la madera	7.104	7.111	7.083	7.132	7.331	7.145	7.279	6.719	7.179	2.4
Papel, imprenta y editorial	9.077	9.960	10.760	11.174	11.560	11.330	11.658	10.770	10.913	0.1
Química, petroquímica y caucho	30.418	33.279	34.725	35.060	35.684	35.075	36.270	35.954	38.296	2.3
Minerales no metálicos	13.920	14.582	15.526	16.078	17.094	17.557	18.358	16.226	17.523	2.9
Industrias metálicas básicas	8.886	9.077	9.732	9.267	9.410	9.707	10.305	10.698	12.737	4.6
Maquinaria y equipo	39.733	44.107	49.038	53.022	56.333	54.001	57.611	51.914	63.425	6
Otras Industrias Manufactureras	4.464	4.947	5.445	5.800	6.733	6.565	6.711	6.033	6.899	5.6
CONSTRUCCION	43.240	43.995	48.040	50.385	53.754	55.379	60.048	45.958	50.449	1.9
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	16.114	16.835	17.270	17.337	17.869	18.327	19.201	19.614	20.552	2.8

FUENTE: Cuarto Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, Anexo Estadístico, Presidencia de la República

CUADRO 22

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(millones de pesos a precios de comprador de 1993)

	TOTAL ECONOMIA	INDUSTRIA MANUFACTURERA	VARIACION ANUAL %
1988	162,547.9	62,466.4	
1989	171,869.3	70,366.1	12.6
1990	194,455.9	84,722.4	20.4
1991	215,833.1	101,136.5	19.4
1992	239,227.1	117,521.2	16.2
1993	233,179.4	107,651.8	-8.4
1994	252,745.2	118,064.9	9.7
1995	179,438.1	75,320.4	-36.2
1996	208,860.5	92,644.9	23.1
1997	252,797.4	123,998.8	33.8
1998	278,787.8	144,936.1	16.9
1999	300,278.6	159,895.7	10.3
2000	334,402.7	185,316.7	15.9
Tasa media de crecimiento			
1988 - 1995		1.4	2.7
1988 - 1994		7.6	11.2
1996 - 2000		12.02	19.8

FUENTE: INEGI, Anuario estadística de los Estados Unidos Mexicanos, varios años.

CUADRO 23

IMPORTACIONES ASOCIADAS A LAS EXPORTACIONES
ESTRUCTURA PORCENTUAL

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
INSUMOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION	37.3	39.4	56.3	55.5	54.1	54.2	54.4	54.2
BIENES DE CAPITAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS	3.2	2.9	4.2	4.3	4.5	4.4	4.3	4.3
SUMA DE IMPORTACIONES ASOCIADAS A EXPORTACIONES	40.5	42.3	60.5	59.8	58.6	58.6	58.7	58.5
RESTO	59.5	57.7	39.5	40.2	41.4	41.4	41.3	41.5
IMPORTACIONES TOTALES	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INFORME ANUAL VARIOS AÑOS

CUADRO 24

INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA 1994-1999
Millones de Dólares

	VALOR	PARTICIPACION PORCENTUAL
TOTAL	19,044.1	100.0
Allimentos, bebidas y tabaco	5,599.1	29.4
Tabaco	2,134.6	11.2
Bebidas	1,807.9	9.5
Alimentos para el consumo humano	863.0	4.5
Cereales y otros productos agrícolas	305.0	1.6
Textiles, prendas de vestir y productos de cuero	676.1	3.5
Hilados y tejidos o acabados de fibras blandas	211.0	1.1
Confección de prendas de vestir	189.2	1.0
Papel y productos de papel	439.6	2.3
Manufacturas de celulosa, papel y sus productos	377.5	2.0
Productos Químicos	2,267.1	11.9
Otras sustancias de productos químicos	727.1	3.8
Productos farmacéuticos	452.4	2.4
Productos de plástico	447.2	2.3
Sustancias químicas básicas	443.8	2.3
Industrias metálicas básicas	1,888.0	9.9
Hierro y acero	1,859.9	9.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	7,741.1	40.6
Automotores	3,080.7	16.2
Equipo y accesorios electrónicos	1,747.9	9.2
Equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y médico	1,266.0	6.6
Maquinaria y equipo	401.8	2.1
Aparatos y accesorios de uso doméstico	309.9	1.6
Otros productos metálicos	210.0	1.1
Máquinas de oficina e informática	204.6	1.1
Otros	433.1	2.4

FUENTE: SECRETARIA DE ECONOMIA.

CUADRO 25

EMPLEO Y SALARIOS 1988 - 1996

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	VARIACION 1988-1996 %
PEA a/	28,852	26,786	24,063	31,229	30,262	33,652	N D	35,558	36,581	26.79
Personal ocupado en la industria manufacturera a/	2,432	2,493	2,508	2,499	2,447	2,325	2,235	2,116	2,270	-6.66
Personal ocupado en la industria maquiladora a/	369	430	446	467	506	542	583	648	754	104.34
Salario mínimo general real b/	17.6	18.1	15.9	15.1	13.5	13.6	13.4	11.4	11.7	-33.52
Remuneraciones reales medias en la industria manufacturera b/	73.1	79.5	82.3	87.2	94.6	106.1	101.0	88.0	80.0	9.6
Remuneraciones reales promedio en la industria maquiladora de exportación b/	48.8	51.9	52.8	51.8	52.7	52.6	55.0	51.5	48.6	-0.41
Salarios en la industria manufacturera en México y Estados Unidos c/										
México	1.17	1.32	1.48	1.73	2.07	2.11	2.13	1.29	1.34	14.53
Estados Unidos	10.15	10.44	10.78	11.14	11.41	11.71	12.01	12.32	12.72	25.32

N D. No Disponible

a/ Miles de personas

b/ Pesos diarios

c/ Dólares por hora

FUENTE: Cuarto Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, Anexo Estadístico, Presidencia de la República.

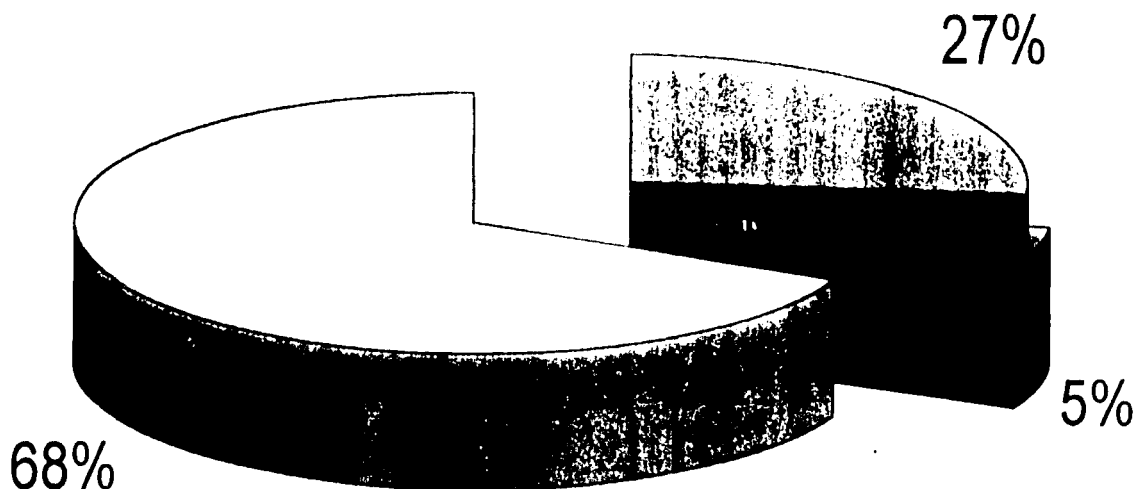
Cuadro 26

EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN EN 1980-2000
(Millones de Dólares)

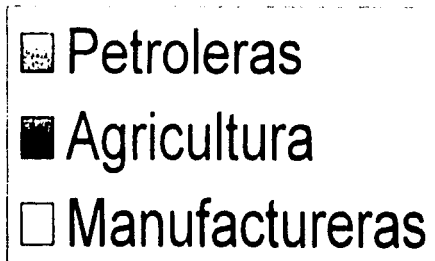
ANO	TOTALES	PETROLERAS	AGRICULTURA	MANUFACTURERAS	%2/1	%3/1	%4/1
1980	15512	10441	1528	3030	67.3	9.9	19.5
1981	20102	10573	1432	3361	52.6	7.1	16.7
1982	21280	16477	1233	3018	77.5	5.8	14.2
1983	22312	16017	1188	4583	71.8	5.3	20.5
1984	24196	16601	1461	5595	68.6	6.0	23.1
1985	21664	14767	1409	4978	68.2	6.5	23.0
1986	16158	6307	2098	7242	39.0	13.0	44.8
1987	20495	8630	1543	9746	42.1	7.5	15.9
1988	20646	6711	1670	11504	32.5	8.1	55.7
1989	22842	7876	1754	12607	34.5	7.7	55.2
1990	26838	10104	2162	13955	37.7	8.1	52.0
1991	42688	8166	2373	31602	19.1	8.8	74.0
1992	46196	8306	2112	35420	18.0	7.7	76.7
1993	51886	7418	2505	41685	14.3	4.8	80.3
1994	60882	7445	2678	50402	12.2	4.4	82.8
1995	79542	8423	4016	66558	10.6	5.0	83.7
1996	96000	11634	3592	80305	12.1	3.7	83.7
1997	110431	11323	3828	94802	10.2	3.4	85.8
1998	117460	7134	3989	106062	6.1	3.3	90.2
1999	136391	9928	4028	122085	7.2	2.9	89.5
2000	166415	16377	4236	145268	9.8	2.5	87.2

FUENTE. BANCO DE MEXICO

EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN Y PARTICIPACION PROMEDIO EN EL PERIODO 1980-2000.



PALEAS CON
ORIGEN



CUADRO 27

VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR BIENES Y PARTICIPACIÓN
(Millones de Dólares)

AÑOS	TOTAL	BIENES DE CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	%2/1	%3/1	%4/1
1980	19342	2448	11720	5174	12.7	60.6	26.8
1981	24955	2808	14573	7574	11.3	58.4	30.4
1982	15036	1517	9017	4502	10.1	60.0	29.9
1983	9026	814	6215	2197	9.0	68.9	24.3
1984	12167	846	8746	2573	6.9	71.9	21.1
1985	14533	1082	10287	5165	7.4	70.8	35.5
1986	12433	846	8632	2964	6.8	69.4	23.8
1987	13305	768	9907	2631	5.8	74.5	19.8
1988	20274	1922	14825	4027	9.5	73.1	19.9
1989	25438	3498	17171	4769	13.8	67.5	18.7
1990	31272	5098	19384	6790	16.3	62.0	21.7
1991	49966	5834	35545	8588	11.7	71.1	17.2
1992	62129	7744	42830	11556	12.5	68.9	18.6
1993	65367	7842	46468	11056	12.0	71.1	16.9
1994	79346	9510	56514	13322	12.0	71.2	16.8
1995	72453	5335	58421	8697	7.4	80.6	12.0
1996	89469	6657	71890	10922	7.4	80.4	12.2
1997	109808	9326	85366	15116	8.5	77.7	13.8
1998	125373	11108	96935	17326	8.8	77.3	13.8
1999	141975	12175	109270	20530	8.6	76.9	14.4
2000	174436	16691	133506	24240	9.5	76.5	13.9

FUENTE: BANCO DE MEXICO

IMPORTACIONES POR BIENES Y PARTICIPACION EN 1980-2000

%

90

80

70

60

50

40

30

20

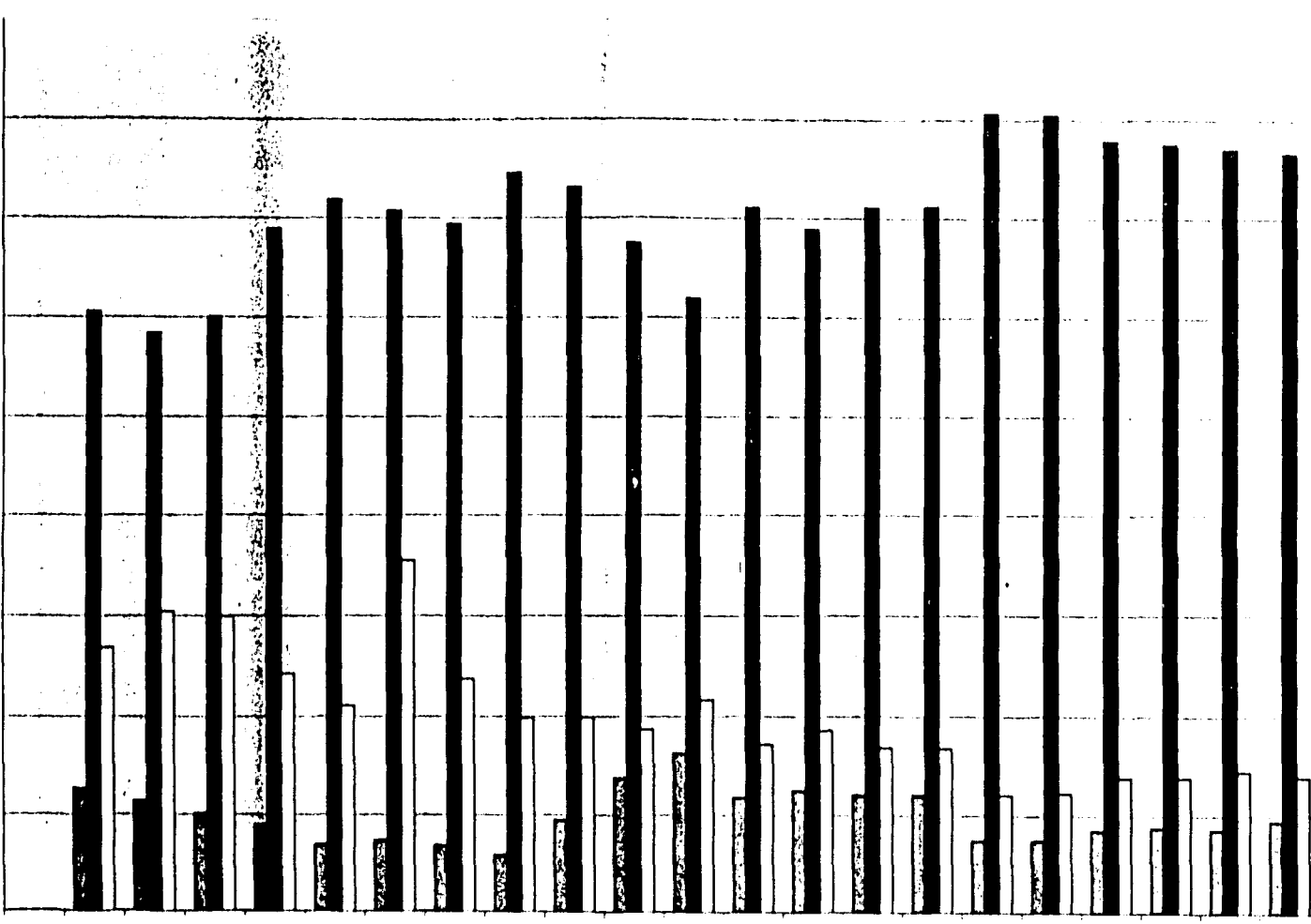
10

0

AÑOS 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000

■ BIENES DE CONSUMO ■ BIENES INTERMEDIOS □ BIENES DE CAPITAL

198



**ANEXO
DOCUMENTAL**

CARTA DE INTENCION DE MEXICO AL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Con el propósito de mantener en El Mercado de Valores un registro completo de las medidas, acuerdos y disposiciones financieras y monetarias adoptadas a partir del 10. de septiembre del año en curso, a continuación se transcribe el texto integro de la Carta de Intención que el Gobierno de México suscribió con el Fondo Monetario Internacional, la cual fue ampliamente difundida con fecha 10 de los corrientes.

1. Durante los últimos cuatro años, la economía mexicana registró sustanciales avances tanto cuantitativos como cualitativos. El crecimiento anual del producto interno bruto a precios constantes fue de 8.5% en promedio, permitiendo que el ingreso real por persona aumentara en un 25% en el periodo. La formación bruta de capital pasó del 22.4% del producto en 1977 al 29.5% en 1981 y se crearon más de 4 millones de empleos. La meta establecida por el presente gobierno en materia de energéticos fue satisfecha plenamente, se logró un gran avance en la autosuficiencia en alimentos y se multiplicó varias veces la producción de muchas ramas importantes de actividad económica. Los servicios de salud, seguridad social y educación aumentaron de manera considerable su cobertura.

2. Mientras que México crecía rápidamente, la economía internacional se debilitaba y se adentraba en una profunda recesión con inflación y desempleo. Además, el estancamiento del comercio internacional en los países industriales y su creciente desempleo dieron lugar a la intensificación de políticas proteccionistas que afectaron en forma importante a las economías en desarrollo. Las tasas de interés prevalecientes en los mercados financieros internacionales alcanzaron niveles sin precedente, elevándose a casi tres veces entre 1977 y 1981.

3. En 1981, entre los principales factores externos que afectaron la economía, sobresale la caída de los precios de las materias primas que México exporta. En particular, las reducciones en la demanda y en el precio del petróleo significaron una disminución en los ingresos externos con relación a las metas previstas para ese año en los planes de desarrollo, que no anticipaban un debilitamiento del mercado mundial del petróleo. El incremento en los pagos por concepto de interés y la baja en el precio de los productos de exportación representaron para México una reducción importante en la disponibilidad de divisas, que se estimó en aproximadamente 10 mil millones de dólares.

4. Lo anterior contribuyó a elevar el gasto público por encima de lo programado lo cual, junto con la limitada expansión de la oferta interna en

ciertas ramas de actividad, así como la liberalización del sistema de protección industrial en algunas actividades, provocaron un aumento sustancial en el coeficiente de importaciones-producto, haciendo más vulnerable a la economía mexicana frente al exterior. Si bien el aumento de las importaciones ayudó en parte a absorber las presiones inflacionarias, los niveles de las compras al exterior resultaron muy elevadas. Así, los desequilibrios entre la oferta y demanda globales, la mayor dificultad para exportar ante un mundo en recesión y la creciente sobrevaluación del peso, fueron agudizando el desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Para financiar este déficit fue necesario elevar aún más el nivel del endeudamiento externo del sector público lo cual incrementó los costos por el servicio de la deuda externa.

5. En 1981, el valor de las importaciones de mercancías ascendió a 24 mil millones de dólares, 25% más que en 1980, el déficit en bienes y servicios fue sólo 3 mil millones, y hubieron de cubrirse intereses de la deuda pública y privada por cerca de 9 mil millones. Con ello, el déficit en cuenta corriente se elevó alrededor de 12 mil millones. Para financiar este déficit y hacer frente a una fuerte salida de capitales privados, el sector público aumentó su endeudamiento neto externo en alrededor de 19 mil millones de dólares.

6. La magnitud del endeudamiento externo y las presiones inflacionarias llevaron al gobierno a introducir una serie de medidas de ajuste económico desde mediados de 1981. Se redujo en un 4% el gasto público programado, se elevaron los aranceles, se aumentó el tipo de interés interno, se instrumentaron medidas de encaje y depósitos especiales para restringir la liquidez del sistema y aumentar las transferencias financieras del sector privado al público y se aceleró el deslizamiento del peso mexicano.

7. Todo ello implicó revisar para 1982 la meta de crecimiento real del producto interno, de más de 8% anual que se había alcanzado en años anteriores, a una de alrededor del 6%. Consecuentemente, el presupuesto federal se estableció a un nivel in-

ferior a precios constantes al realizado en 1981. Se impusieron limitaciones adicionales a las importaciones para reducir el deficit en cuenta corriente de la balanza de pagos a una cifra prevista de 10 mil millones de dolares y se programo limitar el endeudamiento externo neto para el sector público a no mas de 11 mil millones de dolares.

8 Sin embargo, a medida que el programa económico del gobierno mexicano se esforzaba por corregir los principales desequilibrios, se hizo evidente que la recesion mundial se intensificaba y que se endurecian las condiciones para el otorgamiento de creditos. A los sustanciales pagos relacionados con el servicio de la deuda externa, principalmente de corto plazo, obtenida a finales de 1981, se sumo una importante fuga de capitales hacia el exterior.

9. Ello precipitó un severo deterioro del sector externo y provoco, en la segunda mitad de febrero pasado, una depreciación cambiaria equivalente a una modificación del orden de 70% en la cotización de las monedas extranjeras en términos de pesos mexicanos. Para apoyar los objetivos de política económica dentro de un programa post-devaluatorio y como continuación del esfuerzo de ajuste, se instrumentaron nuevas medidas: se redujo el gasto del sector público en un 8% en todas las partidas, con excepción de las de servicios de la deuda y salarios; se programo una reducción en las importaciones publicas y privadas, por un valor anual de 6 mil millones de dolares; se adoptaron, tambien, medidas adicionales de regulación monetaria para reducir la liquidez; asimismo, se incrementaron los apoyos fiscales a las empresas con el fin de protegerlas de los efectos postdevaluatorios. En este periodo, se otorgo un aumento salarial del 30, 20 y 10 por ciento de acuerdo al nivel salarial; este incremento diferencial busco proteger en mayor medida el poder adquisitivo de los trabajadores sujetos a menores ingresos.

En su conjunto, las anteriores medidas no alcanzaron a eliminar la incertidumbre sobre la viabilidad en el tipo de cambio.

10 En un esfuerzo por sanear las finanzas públicas y eliminar subsidios, las autoridades decidieron elevar, a principios de agosto, algunos precios y tarifas con el proposito de alcanzar un incremento anual de 130 mil millones de pesos. Los articulos afectados fueron, entre otros, las tortillas, el pan, la gasolina, la electricidad y otros combustibles.

11. A pesar de la magnitud de la devaluación y de los esfuerzos internos realizados en materia de

política económica, las condiciones financieras que enfrento Mexico se hicieron mas limitantes de lo que ya eran y se agudizo la fuga de capitales. Ello obligo en agosto de este año a modificar la política cambiaria, introduciendose un sistema dual que, sin embargo, tambien resulto insuficiente por si mismo para frenar la demanda de divisas que en aquel momento estaba siendo afectada por movimientos especulativos de capital.

12 En septiembre de 1982 Mexico establecio el control generalizado de cambios. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano nacionalizo, por causas de utilidad pública, a los bancos privados del país. Ello asegura ahora que el sistema financiero interno actue con mayor apego a la política económica nacional.

13 Además, se tomaron medidas adicionales para hacer frente a las necesidades de liquidez internacional. Entre estas esta el apoyo que se ha obtenido de las autoridades monetarias de doce países y del Banco de Pagos Internacionales, que han otorgado a Mexico líneas de crédito hasta por 1 850 millones de dolares.

14 En la actualidad, la deuda externa del país, pública y privada, alcanza alrededor de 78 mil millones de dolares, con una alta proporción de obligaciones de corto plazo. Con el fin de enfrentar la elevada carga que representa el servicio de dicha deuda y la escasez de fondos en los mercados de capital, el gobierno de Mexico solicitó y obtuvo de la banca internacional una prórroga voluntaria de 90 días para cubrir los vencimientos de los créditos concedidos al sector público. Asimismo, se ha buscado que la banca internacional otorgue un tratamiento similar a la deuda externa contraída por el sector privado; algunos atrasos en el cumplimiento de dichas obligaciones se espera queden resueltos en el corto plazo. Actualmente se está preparando un planteamiento ante la banca internacional con vistas a acordar un programa de restructuración de la deuda externa que mejore sustancialmente su estructura de vencimiento. Por otra parte, las autoridades decidieron practicamente acabar dentro de la Republica Mexicana con el sistema de depositos y prestamos denominados en moneda extranjera.

15 Las presiones que enfrenta la economía mexicana en el corto plazo son considerables. Ello impedira alcanzar las metas económicas a que se hizo referencia, planteadas a principios de año, que ya de por si eran limitadas. La carencia de divisas ha restringido seriamente la actividad productiva, ya que ha hecho necesario reducir el valor de las importaciones de mercancías en mas de 35% con

relación al registrado en 1981. Así, se estima que en este año el producto interno bruto real no crezca en más de uno por ciento, y que al finalizar el último trimestre se habrán experimentado reducciones apreciables en terminos absolutos. El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos será del orden de los 5.8 miles de millones de dolares, aproximadamente la mitad del obtenido en 1981. El déficit financiero del sector público alcanzará alrededor de 16.5% como proporción del producto interno bruto. El déficit se ha afectado por el sustancial incremento en los pagos por concepto de intereses de la deuda —amplificados por las depreciaciones cambiarias— y a la reducción de los ingresos fiscales que surge de las pérdidas cambiarias de las empresas y del lento ritmo de actividad económica.

16. La gravedad de la situación es todavía mayor si se considera que los resultados esperados para producción, sector externo y finanzas públicas, de por sí críticos, no estén siquiera garantizados de no obtenerse un financiamiento externo adicional importante y de reestructurarse la deuda externa.

17. Durante los próximos tres años, es imprescindible que la economía mexicana realice importantes ajustes que le permitan alcanzar un crecimiento sostenido de la producción y el empleo, superar el desequilibrio externo, abatir los índices de inflación y fortalecer las finanzas públicas. Ello hará posible que, pasado este periodo de ajuste, la economía alcance de nuevo su potencial de crecimiento a largo plazo.

18. El programa de ajuste buscará elevar el ahorro interno, tanto público como privado. Con este esfuerzo se racionalizará el gasto del sector público, y se aumentarán y reestructurarán sus ingresos, mediante medidas tributarias y de precios y tarifas de las entidades paraestatales. El saneamiento de las finanzas públicas permitirá fortalecer el papel rector del Estado dentro del marco de economía mixta que prevalece en México. Todo ello bajo un criterio de equidad social y de protección a los grupos de población de menores ingresos.

19. Con el fin de hacer compatibles los objetivos en materia de finanzas del sector público con los de producción, de empleo, de balanza de pagos e inflación se ha estimado que su déficit financiero, como proporción del producto interno bruto, no debe ser mayor al 8.5% en 1983, al 5.5% en 1984 y con vistas a reducir la dependencia en el financiamiento del exterior, el endudamiento público externo neto no excederá de 5 mil millones de dólares en 1983 y se continuará la tendencia a reducir su uso como proporción del producto interno bruto en los siguientes dos años.

20. Como se señaló, con objeto de alcanzar las metas propuestas de corrección del déficit del sector público, se han venido instrumentando me-

das de ingresos, particularmente en el renglón de precios y tarifas, y de racionalización del gasto. Las metas de 1983 requerirán un importante avance en este sentido; por lo que hace a los ingresos, destaca la necesidad de continuar revisando los precios y tarifas que han quedado rezagados en forma significativa ante el aceleramiento de la inflación. Ello permitirá una mejora sustancial en las finanzas de las entidades del sector público, junto con programas de revisión en el gasto corriente. Estas medidas se hacen indispensables para dar base firme al crecimiento de los sectores estratégicos que cubren dichas empresas, disminuyendo su endeudamiento o la necesidad de subsidios de parte del gobierno federal. El criterio fundamental para la revisión de los precios y tarifas será la equidad de los impactos distributivos de las modificaciones.

21. En materia impositiva será necesario revisar la imposición directa, reconociendo los impactos de la inflación y la necesidad de apoyar el financiamiento del gasto público, sin descuidar la incidencia de la estructura tributaria en la eficiencia de la asignación de recursos. Con objeto de mantener la equidad horizontal se revisará el tratamiento de los diferentes sectores, y se revisarán los mecanismos administrativos para abatir la evasión y ampliar la cobertura. En materia de impuestos indirectos, se revisará su cobertura y se procurará la uniformidad en su aplicación. Asimismo se revisarán los renglones no tributarios que se han rezagado sensiblemente frente al incremento en sus costos.

22. Por lo que respecta al gasto, las medidas de racionalización y ajuste que se han tomado, y las que en el futuro se adopten, tendrán su reflejo en el monto y composición del presupuesto de 1983. Asimismo, se continuará con la revisión de las principales partidas presupuestales, sin que ello implique descuidar la atención a las necesidades básicas. En particular, se revisarán los programas de inversión no prioritarios y los gastos corrientes y vinculados a ellos.

23. La política monetaria y financiera, regida e instrumentada por el Estado, estará enfocada a mantener la actividad productiva pública y privada, y en especial la de ramas prioritarias, mediante la canalización de un volumen de recursos crediticios, compatible con las metas de producción, de balanza de pagos y de combate a la inflación. Para respaldar esta política se adoptarán las medidas necesarias en materia de tasas de interés y de regulación financiera, con el fin de estimular el ahorro y la intermediación financiera, reducir subsidios y evitar al mismo tiempo alimentar presiones inflacionarias. En la determinación de las tasas de interés se to-

marán en cuenta, entre otros, su necesaria flexibilidad, la rentabilidad de otros activos y un rendimiento atractivo para el ahorrador. Paralelamente, se fomentará el desarrollo del mercado de valores, con el fin de estimular fuentes alternativas de intermediación financiera, tratando de vincular más directamente a los ahorradores con el proceso de formación de capital.

24. Con el propósito de proteger los niveles de vida de las clases populares y hacer participar equitativamente a los trabajadores en los beneficios del crecimiento y la producción, la política económica inducirá que el movimiento de los salarios este ligado a objetivos de empleo, de protección a los niveles de vida de la clase obrera y de su adecuada participación en el crecimiento del ingreso y la productividad, en el marco del programa económico del gobierno. La política de precios controlados se manejará con flexibilidad con vistas a no desalentar la producción y el empleo, y con el ánimo de propiciar márgenes razonables de utilidades. Se racionalizarán los subsidios a la producción y el consumo de forma tal que se orienten hacia los grupos de menores ingresos que se busca proteger de los efectos nocivos de la inflación.

25. El sistema cambiario actual fue establecido en condiciones de crisis y las autoridades mexicanas lo irán adecuando conforme lo aconsejen la experiencia y las circunstancias internas y externas. Dentro de los objetivos de una política cambiaria flexible se buscará mantener un nivel adecuado de competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, desestimular las importaciones no indispensables y desalentar los movimientos especulativos de capital, todo esto con el propósito de fortalecer la balanza de pagos y reconstituir las reservas internacionales, dentro de los lineamientos generales de la política económica. Recientemente se ha establecido un mercado cambiario para la franja fronteriza y zonas libres. El tipo de cambio en ese mercado esta determinado por las condiciones de oferta y demanda en el area. Las ventas de divisas pueden ser realizadas por residentes locales y extranjeros, pero solamente personas físicas y morales residentes en la region pueden adquirir divisas. Aun cuando actualmente el mercado cambiario opera solamente en la franja fronteriza y zonas libres, las autoridades mexicanas, a la luz de la experiencia, evaluarán sus resultados. Las autoridades mexicanas mantendrán temporalmente el actual sistema cambiario, durante la ejecución del programa y como parte del proceso de consulta, se evaluarán los avances y modificaciones que se hagan con el propósito de recuperar la normalidad en las transacciones con el exterior.

26. En las distintas fases del programa, se harán las revisiones requeridas para racionalizar el

sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito de permiso previo para importar. La revisión, cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y, de evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que derivan del sistema de protección. Al mismo tiempo, la revisión de la política de protección tomara en cuenta las prácticas indebidas de competencia comercial que se originan en políticas de *dumping* de otros países exportadores. En el marco de la política de racionalización al sistema de protección, se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente.

27. En apoyo del programa de política económica delineado en párrafos anteriores, el gobierno mexicano solicita, por medio de la presente, acceso a los recursos financieros del Fondo Monetario Internacional a que tenga derecho dentro de un programa de apoyo financiero externo más amplio que permita cubrir los requerimientos de divisas del país. Dentro de este programa el apoyo del Fondo Monetario Internacional sería por el equivalente al 450% de la cuota de México en ese organismo, bajo el primer tramo de crédito y en el marco de un acuerdo de Facilidad Ampliada por un lapso de tres años.

28. Las autoridades de México consideran que las políticas y medidas descritas en esta carta, son adecuadas para alcanzar los objetivos del programa, pero en caso necesario, tomarán medidas adicionales para alcanzar estos objetivos. Durante el periodo del Acuerdo, las autoridades financieras de México y el Fondo Monetario Internacional celebrarán consultas periódicas de acuerdo con las políticas establecidas sobre tales consultas, para examinar el progreso que se realice en la instrumentación del programa y en el cumplimiento de sus objetivos.

29. Como es de su conocimiento, el presente periodo gubernamental termina el próximo 30 de noviembre. Dado que la instrumentación del programa de ajuste trasciende esa fecha, el nuevo gobierno, en pleno ejercicio de sus atribuciones y a la luz de sus objetivos de política económica y de los acontecimientos en la economía nacional e internacional, propondrá en su caso los ajustes que juzgue necesarios y especificará las medidas conducentes al cumplimiento de este programa. En particular, las consultas se iniciarán antes de mediados de mayo de 1983 y posteriormente se celebrarán consultas con antelación al primero de enero de cada uno de los dos años, 1984 y 1985, con objeto de evaluar la instrumentación de las medidas que aquí se prevén y la evolución de la actividad económica durante el programa de ajuste, así como conocer las medidas de política económica que sean relevantes para la instrumentación del Acuerdo. ☺

El Mercado de Valores



nacional financiera, s. a. ISSN 0185-1268 AÑO XLV, NUM. 21, MAYO 27 DE 1985

PROGRAMA NACIONAL DE DESARROLLO RURAL INTEGRAL

El Presidente Miguel de la Madrid, al aprobar el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral (Pronadri) en una reunión efectuada en Palacio Nacional el pasado 16 de mayo, afirmó que no se puede permitir una creciente dependencia en materia alimentaria, sin correr el riesgo de perder soberanía, y que desarrollar integralmente el campo es una forma de afianzar la independencia nacional. Agregó que cuando se habla de desarrollo rural integral, se pretende sistematizar, de acuerdo con las condiciones actuales, los principios que siempre ha sostenido la Revolución Mexicana y este esfuerzo es una convocatoria a la solidaridad de toda la sociedad para actuar y superar los graves rezagos que aun subsisten en el campo. Con este Programa, señaló el Presidente, se trata de incorporar objetivos, estrategias y metas de mediano plazo en materia de bienestar social, reforma agraria integral, producción agropecuaria y empleo e ingreso rural, así como fijar las políticas sectoriales de agua, bosques y selvas.

Asistieron a esta reunión todos los Gobernadores, los Secretarios de Estado, los dirigentes de organizaciones campesinas y los responsables de instituciones ligadas al campo y la producción, incluyendo del sector privado.

De las intervenciones efectuadas en la reunión mencionada, a continuación se reproducen las palabras del licenciado Carlos Salinas de Gortari, Secretario de Programación y Presupuesto, las palabras del licenciado Eduardo Pesqueira, Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos y, asimismo se presenta una sinopsis del Pronadri.

(continúa en la página siguiente)

ENTENDIMIENTO ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS

El 15 de mayo del año en curso, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el entendimiento entre México y Estados Unidos en relación con el tratamiento a los subsidios y a los impuestos compensatorios. En el apartado relativo a la "Prueba de Daño" se señala que para los propósitos de la aplicación de las medidas compensatorias, no habrá presunción de que los incentivos concedidos por el gobierno
(continúa en la página 497)

EN PAGINAS INTERIORES

La Empresa Pública en el Desarrollo Económico	500	Comportamiento de los Mercados Financieros	508
La Economía Nacional Durante Enero-Abril de 1985	504	Producción de Principales Productos Manufacturados	511

(viene de la primera pagina)

de México tienen como resultado efectos adversos al comercio o producción de los Estados Unidos. Tales efectos serán demostrados por pruebas positivas, mediante procedimientos formales de investigación prescritos en la Ley Nacional de Estados Unidos, aplicable para determinar el impacto económico de las exportaciones mexicanas sobre un sector productivo en los Estados Unidos.

A continuación se reproduce el texto del documento mencionado.

El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de los Estados Unidos de América acuerdan establecer mediante el presente entendimiento un marco bilateral mutuamente aceptable con respecto al tratamiento de subsidios e impuestos compensatorios. Para los Propósitos de este entendimiento los Estados Unidos de América reconocen que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Por consiguiente, este entendimiento no impedirá al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos la adopción de medidas y políticas para apoyar a sus sectores productivos, incluidos los del sector exportador. Las partes acuerdan que, como país en desarrollo, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos debería procurar reducir o suprimir subsidios a la exportación cuando la utilización de tales subsidios a la exportación sea incompatible con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo. Para tal fin, y para otros propósitos, descritos en este entendimiento, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América acuerdan como sigue:

1. DISPOSICIONES GENERALES

Estados Unidos declara que es miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, del Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI, y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y del Acuerdo sobre Lineamientos para los Créditos Oficiales de Exportación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y, que como tal, ha aceptado obligaciones multilaterales sobre subsidios e impuestos compensatorios. La ley de Estados Unidos instrumentó dichas obligaciones para su ley de impuestos compensatorios sobre una base de nación más favorecida con dos excepciones relativas a los párrafos 5 y 7 que se aplican a México. En virtud de este entendimiento, México no estará sujeto a dichas excepciones.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos también reconoce que los subsidios pueden causar efectos adversos a los intereses de los Estados Unidos de América y acuerda tratar de evitar causar, mediante el uso de cualquier subsidio, un daño a la industria doméstica, o un perjuicio grave a los intereses de los Estados Unidos de América.

Nota para acompañar párrafo 1: El término "intereses" es utilizado en este texto con el mismo significado que en las prácticas internacionales generalmente aceptadas con referencia a los subsidios e impuestos compensatorios.

2. SUBSIDIOS A LA EXPORTACION

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda que los subsidios a la exportación sobre sus productos no deberán usarse en tal forma que causen perjuicio grave al comercio o producción de los Estados Unidos de América y acuerdan como sigue:

A. CEDI

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no otorgará los elementos de subsidio a la exportación del programa de Certificados de Devolución de Impuestos (Cedi) a ningún producto, y no reintroducirá, como se dispone en el párrafo 5 más adelante, tales elementos, reemplazando el programa Cedi con uno que sea similar o reinstituyéndolos mediante la expedición de certificados Cedi en una forma modificada.

Notas para acompañar al texto: El término de elementos de subsidio a la exportación tiene por único objeto el permitir la continuación de la remisión o devolución de cargas a la importación no mayores que las percibidas sobre los productos importados. Las partes reconocen que la remisión o devolución de cargas a la importación por una cuantía mayor que las percibidas sobre los productos importados, que están materialmente incorporados al producto exportado (con el debido descuento por el desperdicio), constituye un subsidio a la exportación; sin embargo, en casos particulares, una empresa podrá utilizar productos del mercado interior en igual cantidad y de la misma calidad y características que los productos importados, en sustitución de estos y con el objeto de beneficiarse con la presente disposición, si la operación de importación y la correspondiente de exportación se realizan ambas dentro de un período razonable que normalmente no excederá dos años.

B. PRECIOS PREFERENCIALES

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda no establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector de energía o de productos petroquímicos básicos, incluyendo el programa de precios preferenciales para productos petroquímicos básicos, que sea un subsidio a la exportación o que tenga el propósito o efecto de promover exportaciones. Para tal fin, si se mantuviese vigente hasta su vencimiento cualquier precio preferencial que se haya otorgado antes del 30 de noviembre de 1982, ello se hará sin ningún requerimiento de exportación.

Nota para acompañar al texto: Las partes acuerdan que esta disposición será interpretada de tal forma que

incluya todos los subsidios sujetos a la aplicación de impuestos compensatorios en conformidad con la legislación de Estados Unidos en vigor. Asimismo, las partes acuerdan utilizar las disposiciones de consulta de este entendimiento en la eventualidad de que se realizara algún cambio en esa legislación.

C. FINANCIAMIENTO PREFERENCIAL DE PRE-EXPORTACION Y EXPORTACION

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda, en relación con el financiamiento a la pre-exportación y a la exportación con plazos de dos años o menos, no proporcionar subsidios a la exportación mediante programa de financiamiento preferencial a la pre-exportación y a la exportación con excepción a lo establecido en el cuadro inferior. Un subsidio a la exportación sujeto a esta disposición incluye el otorgamiento por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (u organismos especializados bajo su control y actuando bajo la autoridad del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos) de financiamiento a la pre-exportación o a la exportación a tasas inferiores a aquellas que tiene que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin (o a aquellas que tendría que pagar si acudiesen a mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los del financiamiento a la pre-exportación o a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costos en que incurran los exportadores o las instituciones financieras para la obtención del financiamiento a la pre-exportación o a la exportación. Para conformar sus actuales prácticas con este compromiso, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos reducirá el elemento de subsidio a la exportación de tales financiamientos de la siguiente forma:

— En septiembre 1, 1985: 33 1/3% del elemento de subsidio

— En diciembre 31, 1985: 50% del elemento de subsidio que resta

— En diciembre 31, 1986: 100% del elemento de subsidio que resta

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda, en relación con el financiamiento a la pre-exportación y a la exportación con plazos mayores de dos años, aplicar en todo momento las disposiciones de tasas de interés estipuladas bajo el Acuerdo sobre Lineamientos para los Créditos Oficiales de Exportación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los Estados Unidos de América acuerdan que tales prácticas para el financiamiento a la pre-exportación y a la exportación para plazos superiores a dos años hechas de conformidad con los lineamientos de la OCDE no serán consideradas como un subsidio a la exportación prohibido por este entendimiento.

Nota para acompañar el párrafo 2.C.: En relación con el financiamiento a la pre-exportación y a la exportación con plazo de 2 años o menos, la primera oración del párrafo 2.C. prohíbe el uso de subsidios a la exportación mediante el uso de financiamiento preferencial a la pre-exportación y la exportación. La segunda oración proporciona un ejemplo de un subsidio a la exportación, pero no es exhaustiva. Para los propósitos de este entendimiento, el otorgamiento de financiamiento a la pre-exportación y a la exportación con plazos de dos años o menos a una tasa

inferior que la del rendimiento de la venta más reciente de Bonos de Tesorería del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (Cetes), siempre y cuando estas emisiones sean llevadas a cabo en forma regular y en volúmenes significativos, también constituiría un subsidio a la exportación. Adicionalmente, los términos "que tiene que pagar realmente" o "que tendría que pagar" se refieren al costo de los fondos recibidos en préstamos, no a los fondos disponibles en alguna otra forma.

La eliminación de los elementos de subsidio a la exportación de créditos de corto plazo, constituye en la actualidad una obligación uniforme requerida de los países que han concertado Acuerdos con los Estados Unidos que confieren la "prueba de daño" bajo la legislación de impuestos compensatorios de los Estados Unidos.

3. SUBSIDIOS DISTINTOS DE LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACION

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda que, durante la vigencia de este entendimiento, ningún elemento del programa de desarrollo de México (ni de ningún otro programa existente o nuevo, no aludido en este entendimiento), proporcionará subsidios de exportación. El Gobierno de los Estados Unidos de América reconoce que los subsidios distintos de los subsidios a la exportación se utilizan ampliamente como instrumentos importantes para promover la consecución de objetivos de política social y económica, y no pretende restringir el derecho del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos de utilizar tales subsidios, a fin de lograr estos y otros importantes objetivos de su política que considere convenientes. El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos también reconoce que los subsidios distintos de los subsidios a la exportación pueden causar o amenazar causar daño a un sector productivo nacional, o un perjuicio grave a los intereses económicos, de los Estados Unidos de América, en particular cuando tales subsidios afecten desfavorablemente las condiciones de competencia normal. El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos por tanto, tratará de evitar causar tales efectos a través de la utilización de subsidios.

En especial, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos al establecer sus políticas y prácticas en esta esfera, además de evaluar los objetivos esenciales que persiga en el plano interno, también sopesará, en la medida de lo factible y habida cuenta de la naturaleza del caso de que se trate, los posibles efectos adversos sobre el comercio. También considerará las condiciones mundiales de comercio, producción (por ejemplo: precio, utilización de la capacidad, etc.) y oferta del producto de que se trate.

El Gobierno de los Estados Unidos de América señala que a la fecha de la firma de este entendimiento no ha encontrado que elemento alguno del programa de desarrollo de México, distinto a los aludidos dentro de este entendimiento, sea subsidio a la exportación.

4. STATUS QUO

Durante la vigencia de este entendimiento, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no mantendrá ningún programa, ni establecerá ningún nuevo programa, que sea un subsidio a la exportación.

8. APLICACION DE IMPUESTOS COMPENSATORIOS

En relación con los procedimientos utilizados para la aplicación de impuestos compensatorios, el Gobierno de los Estados Unidos de América acuerda proporcionar a los productos de los Estados Unidos Mexicanos un trato no menos favorable que el acordado a los productos de otros países. El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda que, si utilizase procedimientos en productos subsidiados de los Estados Unidos, los procedimientos proporcionarían un trato no menos favorable que el proporcionado por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos a productos de otros países y de conformidad con las prácticas internacionales generalmente aceptadas, aplicadas por los países en desarrollo.

9. ANULACION

Ninguna parte de este entendimiento emprenderá, directa o indirectamente, acción alguna que anule o menoscabe los beneficios resultantes para la otra parte bajo este entendimiento.

10. NOTIFICACION/CONSULTAS

Cualquiera de las partes podrá presentar una solicitud por escrito sobre información relativa a la naturaleza y alcance de cualquier subsidio otorgado o mantenido por la otra parte. La parte a la cual esa información sea solicitada deberá proporcionarla en una forma amplia y tan rápido como sea posible y deberá estar preparada a presentar, a solicitud expresa, cualquier información relevante adicional.

11. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En caso de una controversia entre las partes en relación con la operación de este entendimiento, cualquiera de las partes podrá solicitar consultas con la otra parte. Si las partes no pueden llegar a una solución mutuamente aceptable dentro de los 30 días subsiguientes a la solicitud de consultas, entonces cualquiera de las partes podrá, después de entregar una notificación de intención por escrito a la otra parte de su intención de actuar con 30 días de anticipación, restaurar el equilibrio de obligaciones como lo considere necesario incluyendo la terminación del presente entendimiento.

12. DURACION Y TERMINACION

Este entendimiento permanecerá en vigor por un periodo de 3 años a partir de la fecha en que sea firmado por ambos gobiernos. Cualquiera de los dos gobiernos podrá dar por terminado este entendimiento mediante una notificación por escrito a la otra parte con 60 días de anticipación a la fecha en que tenga la intención de hacerlo.

13. Las partes acuerdan consultarse durante el periodo de vigencia de este entendimiento con miras a alcanzar medios más amplios para tratar la materia objeto del presente entendimiento.

14. Sobre la base de este entendimiento, México deberá ser designado como un "país bajo el acuerdo" conforme se estipula en la sección 701 de la Ley Arancelaria de 1930, como ha sido enmendada por la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, efectivo en la fecha de publicación de tal designación en el "Registro Federal".

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos entiende que si reintroduce los elementos de subsidio a la exportación del programa Cedi, o de otra manera adopta una acción inconsistente con los párrafos 2 o 4 de este entendimiento, el párrafo 5 de este entendimiento dejará de aplicarse entre los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos 60 días después de cualesquiera de tales acciones y ninguna determinación de prueba de daño se requerirá, en forma alguna, en cualquier investigación de impuestos compensatorios de Estados Unidos pendiente o futura sobre mercancías procedentes de México. Durante tal periodo de 60 días, se llevarán a cabo consultas bajo el párrafo 11, si se solicitan por cualquiera de las partes, y las disposiciones de este párrafo se aplicarán, a menos que las partes acuerden durante esas consultas que tal acción inconsistente no ha sido adoptada, de conformidad con las disposiciones pertinentes del entendimiento.

5. PRUEBA DE DAÑO

Para los propósitos de la aplicación de medidas compensatorias, no habrá presunción de que los incentivos concedidos por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos tiene como resultado efectos adversos al comercio o producción de los Estados Unidos. Dichos efectos adversos serán demostrados con pruebas positivas, mediante procedimientos formales de investigación prescritos en la ley nacional de Estados Unidos aplicable para determinar el impacto económico de las exportaciones mexicanas sobre un sector productivo en los Estados Unidos. En relación con todas las investigaciones estadounidenses de impuestos compensatorios en proceso que atañan productos mexicanos, a partir de la fecha de la entrada en vigor de este entendimiento, los Estados Unidos asegurarán que ningún impuesto compensatorio será aplicado a ningún producto mexicano, a menos que se determine que las importaciones subsidiadas están, a través de los efectos del subsidio, causando o amenazando causar daño material a un sector productivo nacional establecido, o retardan materialmente el establecimiento de un sector productivo nacional.

6. PROCEDIMIENTOS NACIONALES Y LEY

Ninguna disposición de este entendimiento será interpretada de tal forma que impida a Estados Unidos la aplicación definitiva de impuestos compensatorios, de conformidad con su ley nacional, a productos mexicanos que reciban cualesquier subsidios, sean a la exportación o de cualquier otro tipo, siempre y cuando se haya demostrado el daño al comercio o la producción de los Estados Unidos de América, de acuerdo con lo establecido en el numeral 5 del presente entendimiento.

7. SUSPENSION DE CASOS DE IMPUESTOS COMPENSATORIOS

Sujeto a, y de conformidad con la ley nacional de Estados Unidos aplicable, antes de que se realice una determinación final de un subsidio, podrá suspenderse un procedimiento de impuestos compensatorios sin la aplicación de impuestos compensatorios, al aceptarse compromisos mutuamente aceptables, resultantes de consultas, cuando éstas fueran solicitadas.

**MEXICO ANTE LA GLOBALIZACION A FINALES DE
LA DECADA DE LOS NOVENTAS**

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez, Alejandro
"Competitividad de la Economía Nacional Frente a los Cambios de la Economía Mundial".
Editorial - Grijalbo
México, 1995

- Andic, S. y Teitel S
"integración Económica"-
Editorial - Fondo de Cultura Económica.
México, 1977

- Bela Balassa
"Integración Económica".
Editorial - Ureha

- Bhagwati, Jagdish.
"Obstáculos al Comercio Internacional".
Editorial - Gernika
México, 1994

- Blanco Mendoza, Herminio.
"Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo".
Editorial-- Fondo de Cultura Económica
México, 1994

- Caballero Urdiales, Emilio.
"El Tratado de Libre Comercio". Beneficios y Desventajas.
UNAM FE
México 1992

- Calva, José Luis
"Globalización y Bloques Económicos". Realidades y Mitos.
Editorial - Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad de Guadalajara y Juan Pablos editores.
México, 1995

- Cárdenas, Enrique
"La Política Económica de México 1950-1994"
Editorial - Fondo de Cultura Económica.
México, 1996

- Carlevari, Isidro J. F.
"Geografía Económica Mundial y Argentina". Con particular referencia a Latinoamérica.
5a. Edición.
Ediciones Macceh
Córdoba, 1994

- Carlos Arriola, (Compilador)
"Testimonios sobre el TLC".
Editorial - Diana.
México, 1994.

**MEXICO ANTE LA GLOBALIZACION A FINALES DE
LA DECADA DE LOS NOVENTAS.**

BIBLIOGRAFIA

- Chacholiades, Miltiades.
"Economía Internacional"
Editorial - Mc. Graw Hill.

- Couffignal, C. y de la Reza, C.A.
"Los procesos de Integración en América Latina". Enfoques y Perspectivas.
Editorial - Instituto de Estudios Latinoamericanos.
Estocolmo, 1996

- Curzón, Gerard.
"La Diplomacia del Comercio Multilateral"
Editorial - Fondo de Cultura Económica.
México, 1969.

- David Ricardo.
"Principios de Economía Política y Tributación"
Editorial - Fondo de Cultura Económica.
México, 1973 (1a. Edición 1817).

- Dussel Peters Enrique
"La Economía de la Polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas
(1988-1996)."
Editorial - JUS
México, 1997.

- Edelman Spero, Joan.
"Política Económica Internacional".
Editorial - El ateneo.
Buenos Aires, 1992.

- Furtado, Celso.
"Economía Mundial: Transformación y Crisis"
Editorial - Tercer Mundo Bogota, 1991-

- Gonzalez, Sara.
"Temas de Organización Económica Internacional"
Editorial - Mc. Graw Hill
1a. Edición 1993.

- Huerta Gonzalez, Arturo
"Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano".
Editorial - Diana.
México, 1993.

- Martinez, Ifigenia.
"La Estructura Industrial de México", en Economía y Democracia, Martínez Ifigenia (compiladora).
Editorial - Grijalbo.
México, 1995

**MEXICO ANTE LA GLOBALIZACION A FINALES DE
LA DECADA DE LOS NOVENTAS.**

BIBLIOGRAFIA.

- Mercado, H , Salvador.
"Comercio Internacional I: Mercadotecnia Internacional,
Importación Exportación"
Editorial - Limusa.
3a. Edición, 1994-
- Mill, J S.
"Principios de Economía Política".
Editorial - Fondo de Cultura Económica.
México, 1985.
- Morales Pérez, Eduardo
"Una Nueva Visión de la Política Internacional de México". Relaciones con la Unión Europea.
Plaza y Valdez Editores
México, 1998.
- Mulás Pablo (Coord)
"Aspectos Tecnológicos de la Modernización industrial de México".
Editorial - Academia de Investigación Científica-Fondo de Cultura Económica.
México, 1995
- OCDE: "Regionalism and its Place in the Multilateral Trading System".
OCDE Documents.
OECD, 1996.
- Ortiz Wadgymer, Arturo
"Introducción al Comercio Exterior de México- México, Nuestro Tiempo.
Editorial - Siglo XXI.
México, 1991.
- Rey Romay, Benito. (Coordinador)
"La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá"¿ Alternativa o Destino?.
Editorial.- Siglo XXI
México, 1991
- Requeijo, Jaime.
"Economía Mundial".
Editorial.- Mc. Graw Hill.
Madrid 1995.
- Rosas, Maria Cristina
"México ante los Procesos de Regionalización Económica en el Mundo".
Editorial - Instituto de Investigaciones Economicas en el Mundo.
México, 1996
- Rodríguez Castro, Ignacio (Compilador)
"El Tratado de Libre Comercio y Usted"
Editorial - Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
México, 1992.

MEXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS

BIBLIOGRAFÍA

- Samuelson, Paul
"Comercio Internacional y la Igualación de los Precios de los Factores", en Ensayos de Economía Internacional.
R. Caves y H. Jhonson, Amorrortu Editores.
Buenos Aires, 1972.

- S.E.L.A., "El Proceso de Integración de América Latina y el Caribe", (avances recientes),
Informe de la XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano.
San Salvador, El Salvador Julio de 1995.

- Smith, Adam
"Investigación Sobre la Naturaleza y Riqueza de las Naciones
Editorial.- Fondo de Cultura Económica.
(1a. Edición 1776)
México 1990.

- Tamames, Ramon.
"Un Nuevo Orden Mundial".
Editorial.- Espasa Calpe, 1991.

- Tamames, Ramon
"Estructura Económica Mundial".
Editorial.- Conaculta y Alianza.
México, 1991

- Torres Gaytán, Ricardo
"Teoría del Comercio Internacional".
Editorial.- siglo XXI.
14a. Edición.
México, 1987

- Tugores Ques, Juan.
"Economía Internacional e Integración Económica".
Editorial. - Mc. Graw Hill.
España, 1994

- Villarreal, Rene
"Industrialización Deuda y Desequilibrio Externo en México. Un Enfoque Neoestructuralista 1929-1983"
Editorial.- Economía Latinoamericana-Fondo de Cultura Económica.
México, 1988

LECTURAS Y TEXTOS OFICIALES.

- La Apertura de México al Pacífico.
Coordinación, Compilación y Edición: Instituto Matias Romero de
Estudios Diplomáticos
Secretaría de Relaciones Exteriores.
México, 1990

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
Texto Oficial
México. SECOFI, 1993

- Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos,
La República de Colombia y la República de Venezuela, G-3.
Editorial: Gernika.
México, 1994

- Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y La
República de Costa Rica.
Editorial - Gernika.
México, 1994

- Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y La República de Costa Rica.
Texto Oficial.
México, 1994.

- Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y La
República de Bolivia.
Editorial - Gernika.
México, 1994

HEMEROGRAFIA

- Salomón, Alfredo.
"Evolución de las Exportaciones en el Periodo 1973-1995",
Revista Comercio Exterior, Vol. 46, No. 11, noviembre de 1996.

_____ "El Perfil Importador Mexicano. Una Mirada Retrospectiva",
Revista Comercio Exterior, Vol. 47, No. 9, septiembre de 1997.

_____ "Inversión Extranjera Directa en México en los noventa",
Revista Comercio Exterior, Vol. 48, No. 10, octubre de 1998.

Revista "Comercio Exterior",
BANCOMEXT, Varios números

Revista "El Mercado de Valores",
Nacional Financiera Varios números

MEXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN A FINALES DE LA DECADA DE LOS NOVENTAS

HEMEROGRAFIA

- Revista "Expansion",
Varios articulos,
Marzo 21, 2001. Año XXXII. Núm 811

- Revista "Vértigo"
Varios Artículos,
Mayo 5 2002. Año II Núm. 59.

- Periódico "El Financiero"
Varios Artículos,
Varios Números.

CIBEROGRAFIA

[http:// www.bancomext.org.mx](http://www.bancomext.org.mx)

[http:// www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

[http:// www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

[http:// www.elfinanciero.com.mx](http://www.elfinanciero.com.mx)

[http:// www.grupored.com.mx/canacintral.1/](http://www.grupored.com.mx/canacintral.1/)

[http:// www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

[http:// www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx)