

00821
48

A



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LA
CENTRALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES
MEXICANAS HACIA ESTADOS UNIDOS”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A

EDMUNDO H. ESPONDA HERNÁNDEZ

Director de Tesis: Lic. Héctor Quiñones Franco

CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO, MAYO 2003

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**



MAYO 12 2003

SECRETARÍA DE EXTERNOS
PROFESIONALES Y SERVICIO SOCIAL



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.

B

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA



Entonces a la Dirección General de Bibliotecas de UNAM a donde en formato electrónico e impreso contenga de mi trabajo la siguiente información:

Nombre: Edmundo Espanda

FECHA: 13 Mayo 2003

FIRMA: [Firma]

Tesis

“Los Tratados de Libre Comercio y la Centralización de las Exportaciones Mexicanas hacia Estados Unidos”

Que presenta:
Edmundo Espanda Hernández

Para obtener el título de:
Licenciado en Economía

Director de Tesis:
Héctor Quiñones Franco

Ciudad Universitaria, México, Mayo 2003

L

Dedicado...

a la memoria de mi madre

Lucía Hernández Torrijos

Siempre estarás en mi corazón...

Agradecimientos

D

A mi muy estimado amigo

Dr. Esteban Martos Nuñez de Cáceres, por su leal amistad, por su apoyo incondicional en cada momento difícil de mi vida y por todo lo que ha hecho por mí desde el día que tengo el honor de conocerlo.

A mi familia

Reyna García Hernández,
Luis García Hernández,
Leticia García Hernández,
Carla Cuevas Leonardo,
Timoteo Hernández Torrijos,
Ma. Elena Hernández Torrijos,
Laura Hernández Torrijos,
Erick Bejarano Hernández,
Diana Bejarano Hernández,
Guillermo Bejarano,
Enrique Hernández Mejía, a todos por su cariño, por su amor, por su apoyo, por creer en mí y por su confianza.

A mis compañeros y amigos

Juan José Zaragoza Gutiérrez,
Javier Sánchez Sánchez,
José Juan Limón Germán,
Iván Gutiérrez Bravo,
Rito,
Ramón, a todos ustedes por su alegría, por su apoyo, por su amistad, por estar conmigo y por ser todosios.

A mis profesores y sinodales

Héctor Quiñones Franco,
Orlando García García,
César Raúl Rodríguez Casillas,
Juan Manuel Mancilla,
Jorge Deschamps Góngora,
Fernando Del Cueto Charles, a todos ustedes por su paciencia, por su sabiduría, por su ayuda, por creer en mí, por todo lo recibido, por mi formación, por ser además mis amigos.

Al Centro de Informática de la Facultad de Economía

Pilar Valeriano de Jesús,
Omar Sánchez Jiménez,
Arturo Aguilar Cruz,
Eric Cañez,
Javier Salazar,
Ofelia Moreno, a todos ustedes por su apoyo, por permitirme darle algo a mi facultad, por su amistad, por estar conmigo, por todo.

A mi jefe

Jaime Clavel Osorio, por su confianza, por darme una oportunidad de crecer y ser alguien, por su apoyo y por su amistad.

A mi Universidad

Universidad Nacional Autónoma de México, por haberme hecho el ser humano que hoy soy, por darme tanto, por darme los cimientos de mi vida,
GRACIAS.

1-

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	
ANTECEDENTES	5
1.1 El ingreso de México al GATT.	5
1.2 La influencia que ejerció sobre México el FMI, el Banco Mundial y otros organismos internacionales.	8
1.3 La política de apertura económica en el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994).	20
1.4 El Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior con Ernesto Zedillo (1994-2000).	21
CAPÍTULO 2	
LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA ESTADOS UNIDOS	28
2.1 Antecedentes	28
2.1.1 Relaciones comerciales entre México y Estados Unidos	28
2.1.2 Problemática de nuestras exportaciones hacia EUA	30
2.2 Resultado de las negociaciones del TLCAN en materia de comercio exterior.	33
2.2.1 Barreras Arancelarias	34
2.2.2 Barreras No Arancelarias	40
2.2.3 Comercio Desleal, algunas referencias reales.	42
2.3 Los resultados efectivos obtenidos hasta el año 2000 en comercio.	44
2.3.1 Tipo de Exportaciones hacia Estados Unidos	44
2.3.2 Volumen exportado hacia EUA y Canadá	46
2.3.3 La Balanza Comercial entre los países miembros del TLCAN	50
2.3.4 Beneficios derivados del TLCAN	52
CAPÍTULO 3	
LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE MERCADO	54
3.1 Oportunidades en América Latina	59
3.1.1 TLC's en Centro América.	59
3.1.2 TLC's en América del Sur	71
3.2 TLC con Israel	79
CAPÍTULO 4	
LA UNIÓN EUROPEA	85
4.1 Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México	85
4.1.1 Antecedentes y Evolución de las relaciones económicas México – UE.	88
4.1.2 La Unión Europea como mercado potencial para productos mexicanos.	92
4.1.3 Lo establecido en las negociaciones del TLCUEM.	112
4.1.4 Perspectivas del TLCUEM.	115
CONCLUSIONES	117
PROPUESTAS	121
ANEXO GRÁFICO ESTADÍSTICO	129
BIBLIOGRAFÍA	142

INTRODUCCIÓN

El volumen de las exportaciones mexicanas se incrementó en la década de los 90's como consecuencia de la gran apertura comercial que ha sufrido nuestro país y de la influencia de organismos internacionales a los que pertenece México, como el Fondo Monetario Internacional (FMI); el Banco Mundial (BM); la Organización Mundial de Comercio (OMC); Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD); y de la aplicación de políticas derivadas del Consenso Washington que fomentan la liberalización comercial y financiera colaborando así con la Globalización en un ámbito cada vez mayor. México, estando inmerso en esta situación y bajo una gran influencia de nuestros vecinos del norte, Estados Unidos, ha aplicado políticas de apertura que fomentan las exportaciones y ha firmado acuerdos comerciales y regionales para mantenerse unido a otros países y bloques económicos y así integrarse a un mundo globalizado.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el comercio hacia Estados Unidos se ha intensificado al grado de pasar a ser uno de sus tres principales socios comerciales junto con Canadá y Japón. En este sentido nuestro comercio se ha centralizado hacia este país con un 90% del total de nuestras exportaciones.

Con la firma de nuevos tratados comerciales es posible hacer que esta centralización de nuestro comercio se diversifique un poco hacia la Unión Europea y América Latina, para así tratar de reducir esta dependencia comercial excesiva.

Con la anterior justificación, me parece importante describir, evaluar y analizar el comportamiento de las exportaciones mexicanas ante la globalización y principalmente en el marco de los Tratados de Libre Comercio que se han firmado en la década de los 90's; las perspectivas que se abren derivadas de acuerdos en materia comercial; de aranceles, barreras no arancelarias. Dicha investigación tratará de proponer alternativas viables para el sector exportador mexicano, principalmente dirigidas al sector empresarial que ya es exportador y enfocando a los nuevos exportadores hacia nuevos mercados; la investigación se hace más interesante pues el cambio de poderes en México, donde se deja atrás la oligarquía priista, plantea una situación distinta ante el contexto internacional al que México ya pertenece.

El **Objetivo General** será analizar las características del comercio exterior mexicano y cómo fue su apertura al mundo a partir de la década de los 80's; intentaremos plantear alternativas viables para la diversificación de nuestro comercio de manera tal que no quede centralizado hacia un solo país como Estados

Unidos, utilizando como herramienta para este objetivo, los tratados de libre comercio firmados en la década de los 90's.

De manera más particular tenemos el objetivo de revisar las políticas de apertura comercial de nuestro país, desde la entrada de México al GATT, pasando por las políticas aplicadas en el sexenio de Carlos Salinas, hasta el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior de Ernesto Zedillo; evaluar las negociaciones finales del TLCAN en materia de comercio exterior y los resultados obtenidos hasta el año 2000; plantear alternativas de comercio resaltando las nuevas oportunidades de mercado que se abren para las exportaciones mexicanas a partir de la firma de nuevos Tratados de Libre Comercio en la década de los 90's.

Todo lo anterior parte de la **hipótesis general** en la que se considera como un hecho que, tanto la cercanía con los Estados Unidos de América como el volumen de inversión extranjera directa que tienen colocada en México y la firma de un Tratado de Libre Comercio, hacen de este país un mercado atractivo para los exportadores mexicanos y las empresas transnacionales establecidas en nuestro país; es de esta forma como es explicable hasta cierto punto la concentración de nuestro comercio hacia Estados Unidos; sin embargo, los Tratados de Libre Comercio (TLC's) firmados en la década de los 90's representan una oportunidad para incursionar en nuevos mercados.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, por ejemplo, podría ser una mejor alternativa para los sectores productivos nacionales donde somos más competitivos; los TLC's en América Latina son mercado natural para las pequeñas y medianas empresas mexicanas que quieren ingresar a los mercados internacionales. Utilizando las ventajas que ofrecen los tratados y con acciones de fomento al comercio exterior hacia dichos mercados, se reducirá la concentración comercial hacia Estados Unidos.

La metodología utilizada tratará de dejar en claro cuál fue el camino que siguió la economía mexicana para llegar a ser la economía tan abierta al mundo en el ámbito comercial que hoy conocemos, además, resaltar los acuerdos conciliados con algunos organismos internacionales poniendo énfasis en el Fondo Monetario Internacional, lo cual quedó desarrollado en el capítulo primero.

Las consideraciones pertinentes a este trabajo que tocan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), constituyen el capítulo segundo donde de trata de poner de manifiesto que nuestro país vecino del norte tomó ventajas en la firma del Tratado por su propia condición de país industrializado y por la gran asimetría económica que tiene con México, por lo tanto, los resultados en comercio

se ven reflejados en la concentración que existe de nuestras exportaciones hacia ese país.

Los "pequeños" tratados de libre comercio que tenemos firmados, me refiero a aquellos dónde nuestros socios comerciales son países con economías más sencillas y no tan sólidas como las de otros países más desarrollados, quedan analizados en el tercer capítulo de este trabajo dejándolos como alternativas de comercio que pueden ser aprovechadas por pequeñas y medianas empresas con potencial exportador buscando así una ligera descentralización de nuestras exportaciones.

Finalmente, en el cuarto capítulo, nos referimos de manera más detallada a la Unión Europea, el tratado que tenemos firmado con este bloque y las relaciones con México con la finalidad de dejar a la Unión Europea como el mercado desatendido que tienen nuestros productos de exportación, pues el potencial que representa es enorme y el comercio mexicano que le llega es escaso en comparación al que le llega a Estados Unidos.

Esta metodología permitirá tener muy en claro que los volúmenes exportados hacia Estados Unidos son muy superiores en comparación con cada uno de los países con los que tenemos un tratado firmado, el análisis se hará considerando grupos de productos comprendidos por capítulo completo de la Tarifa Arancelaria, en su Sistema Armonizado.

La reiteración de las comparaciones de las exportaciones país por país que realizo a lo largo del trabajo permite sustentar el título de esta tesis, lo cual es mi finalidad, resaltar de la mejor manera posible que es excesiva la centralización comercial que hay hacia Estados Unidos, ya que habiendo tantos tratados firmados y tantas preferencias comerciales dentro de cada uno de ellos, tal centralización debería reducirse considerablemente, para ello, finalizo con las conclusiones y propuestas respectivas para tratar de reducir lo más posible el fenómeno de la centralización comercial existente hoy en día hacia Estados Unidos.

Considero importante mencionar que los alcances de la investigación van mucho más allá del tema específico del presente trabajo, pues hay mucho material para profundizar o ampliar cualquiera de los tópicos que son tocados aquí sin embargo, para evitar crear confusiones y tratar de seguir una línea de investigación específica dejaremos muy particularmente señalado que el tema central de esta tesis serán las exportaciones mexicanas, no se harán comparaciones ni análisis de las importaciones, mucho menos abordará temas complejos de política económica internacional o nacional más que lo necesario para ejemplificar de manera concisa las líneas de investigación seguidas, por lo tanto, espero que este trabajo que tiene en sus manos mi lector deje satisfecho su interés por él.

Las limitaciones encontradas son aquellas mismas que hacen de estos temas algo complejo de abordar sin caer en el error de dejar de lado el tema principal del trabajo, el perímetro de la investigación estará conformado por: los antecedentes históricos de la apertura comercial mexicana; el acceso a mercados de cada tratado; las negociaciones mismas de los tratado y sus características; las comparaciones en cuanto montos exportados hacia Estados Unidos y hacia los demás países mencionados en la investigación.

Una limitante más del presente trabajo es que su finalidad es llegar a conclusiones hasta el punto marcado por el año 2000 en cuanto al comercio, pues es ahí dónde encontramos la firma del los últimos tratados mencionados en el trabajo. Las propuestas realizadas únicamente son desde el punto de vista de mi investigación basándome mucho en las políticas vistas en la actualidad; el deseo de que la centralización comercial a Estados Unidos disminuya y; los estudios realizados economistas donde influyen mucho los protagonistas de este posible cambio, ellos son: gobierno, exportadores, socios comerciales e instituciones de fomento a las exportaciones mexicanas.

El éxito será lograr que las propuestas dadas sean la mejor manera para lograr que la economía mexicana logre la correcta diversificación de mercados y de productos.

CAPÍTULO PRIMERO

ANTECEDENTES

1.1 El ingreso de México al GATT

Para analizar y evaluar adecuadamente las condiciones económicas generales que presenta el país en la actualidad y sobre todo en el sector externo, que es donde se enfoca este trabajo, antes de plantear alternativas de comercio y la búsqueda de mercados para las exportaciones mexicanas, primeramente habrá que sentar los antecedentes que llevaron a la economía mexicana a ser una de las más abiertas del mundo y la que mayores acuerdos comerciales tiene negociados a lo largo del mundo después de haber sido una economía cerrada, sin embargo, tales antecedentes no habrán de ir muy atrás en la historia; considero que el punto clave de análisis en la apertura de la economía mexicana al mundo es el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Tarifas y Comercio, GATT por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade), en el año de 1986, analizando todo el protocolo de adhesión así como las negociaciones entre México y el GATT para ser miembro activo de dicho organismo internacional.

En los años precedentes a las negociaciones de la entrada de México al GATT había demasiados hechos que demostraban el fracaso o agotamiento del modelo de sustitución de importaciones establecido en el país a partir de los años 40's, en el contexto de la Industrialización por Sustitución de Importaciones se tenía como meta la protección de la industria interna y el empleo, este plan tendía a producir en el interior del país lo que anteriormente se tenía que importar; en aquel tiempo el momento era propicio para tales acciones pues se aprovechaba la situación mundial que presentaba la Segunda Guerra Mundial, los principales países de donde importábamos tenían ocupada su industria en cuestiones bélicas, fue por esta razón por la cual los países en guerra no podían atender la demanda internacional de bienes manufacturados y así México echó a andar su planta industrial sin preocuparse demasiado por la competencia externa.

Este proceso atravesó por dos etapas, la primera fue la de sustitución de bienes de consumo (industria ligera, alimentos, textiles etc.); le siguió la sustitución de bienes intermedios (materias primas, ensamble de partes, insumos importantes para las principales industrias). México se podría decir que logró un "éxito" relativo en las esas dos etapas, pero debió haber existido una tercera etapa que es la de sustitución de bienes de capital en donde se presentaron varias limitaciones de tipo tecnológico principalmente, y en términos generales la modernización presentó como

limitaciones: la escasez de mercados, para entrar a la producción de máquinas para las industrias; el "*Know How*" era una cuestión que necesitaba años previos de especialización y conocimiento que no se tenían en México; otro problema importante fue el de financiamiento de las grandes empresas productoras de bienes de capital e inversiones, asociadas a la asesoría técnica extranjera con costos demasiado elevados.

Estos obstáculos eran evidentes dadas las condiciones de la propia estructura económica del país; quedó evidenciado que resultaba más fácil y económico importar lo que necesitábamos que producirlo internamente, los costos de producción prácticamente se "comían" a los empresarios y de esa manera sería difícil competir a nivel internacional con las empresas transnacionales.

Al quedar al descubierto el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones habría que plantear alternativas para el rumbo que debería tomar el país, fue entonces, a finales de los años 70's cuando México comienza a darse cuenta de la necesidad de la apertura de su mercado hacia el exterior dejando atrás el proteccionismo e influenciado por la presión de fuerzas externas al país entre ellas la ejercida por Estados Unidos, se hace una primera tentativa de ingresar al mayor organismo de comercio internacional que era el GATT en el año de 1979, dándose cuenta México que los países miembros del GATT representaban el 85% del comercio mundial en ese entonces.

¿Qué era el GATT? El GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) "...es un organismo internacional creado en 1947 que tiene como antecedente la Carta de La Habana, y como objetivo central la expansión del comercio; la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial; liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio; cláusula de la nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensiva a todos los miembros del Acuerdo General."¹

México había sido observador del GATT desde su creación, pero se mantenía al margen de las negociaciones en cada ronda. A pesar de no ser socio del GATT, México siempre estuvo al tanto de las negociaciones y conocía la problemática del comercio internacional así como el rumbo que iban tomando las discusiones en el seno del organismo sin que tuviéramos que adherirnos por presiones o intereses especiales hasta ese entonces; el momento de las presiones comenzaría con algunos problemas de desequilibrios internos en la economía de los Estados Unidos referentes a su déficit presupuestal por los años de 1985 y 1986; previamente, en el año de 1978 México había solicitado su adhesión al GATT mediante un protocolo

¹ Ortiz Wadgyamar Arturo Introducción al Comercio Exterior de México. IIEC-UNAM y Edit. Nuestro Tiempo. 1990 México. PÁG 153.

que fue rechazado en ese entonces. Estados Unidos amenazó a México con la aplicación de cuotas y sanciones compensatorias a ciertos productos exportados por México, que el Congreso estadounidense consideraba como subsidiados por rehusarse a participar en el GATT; y efectivamente así fue, a partir de este hecho se desataron estos impuestos hacia una gran cantidad de productos mexicanos; ante estas presiones y con la firma de una Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional en 1983, México inició la apertura de su economía gradualmente hacia el exterior.

Cuando México empezó a liberalizar su comercio tuvo que eliminar subsidios a las exportaciones. suscribió el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios y con esto el ingreso de México al GATT era inminente por que a la vez estábamos vinculados, aunque no directamente y hasta cierto punto dependientes de las políticas y leyes comerciales de los Estados Unidos, pues con ellos nuestro comercio exterior era ya importante.

En 1985 se decretó que no habría ningún obstáculo para que México ingresara al GATT y que de esta adhesión nos veríamos beneficiados por las ventajas que ofrecen los países socios del organismo unos a otros.

En agosto de 1986 México era ya el miembro número 92 del GATT, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que deja en claro que México es un país en desarrollo y que se tendrán con él ciertas consideraciones por parte de los países desarrollados, es decir, se supone que recibiríamos un trato de *no reciprocidad* en las negociaciones de carácter internacional, además que se protegerían ciertos sectores que eran dominados por las transnacionales.²

Al ingresar México al GATT se vio en la obligación de apresurar la reestructuración del aparato productivo industrial y seguir con el fortalecimiento de su economía interna para poder ofrecer a los mercados del exterior mejor calidad y precios en sus productos para ser más competitivo a nivel internacional.

Una vez que México estuviera en el GATT se demostraría al resto del mundo el gran deseo y voluntad efectivos de asumir reglas y leyes comerciales del principal organismo comercial en el mundo y, además, tener una mayor presencia en los mercados internacionales y aumentar las relaciones comerciales de México con el mundo.

El ingreso de México al GATT corre al parejo del desarrollo de la Ronda Uruguay en donde participó tomando decisiones en un ambiente donde lo que se buscaba era

² Ortiz Wadgymar Arturo Introducción al Comercio Exterior de México. IIEC-UNAM y Edit. Nuestro Tiempo. 1990 México. Pág 156.

que se ampliara el acceso a mercados superando las políticas comerciales discriminatorias aplicadas por los países industrializados, por ejemplo, Estados Unidos.

Así, México en 1986 se inserta a la economía internacional de manera total. Ahora el perfil de México ya no corresponde a una economía "cerrada" con un mercado protegido, dedicado sólo a abastecer las necesidades internas del país en donde casi la totalidad de sus importaciones estaban sujetas a permisos previos y altas tasas arancelarias que llegaban a alcanzar un 100%. Es a partir de los años 80's cuando se inicia la apertura gradual al exterior, reduciéndose sustancialmente el número de tarifas arancelarias de un 16% a 5% en 1989, mientras que el valor total de las importaciones sujetas a permisos previos pasó de 100% en 1983 a 14% en 1990. De tener un máximo de 100% en barreras arancelarias en 1985, los aranceles se redujeron a un 20% en 1987 y a 10% en 1990.³

1.2 La influencia que ejerció sobre México el FMI, el Banco Mundial y otros organismos internacionales.

Desde antes que México entrara al GATT ha recibido la influencia de países y organismos internacionales para la aplicación de determinadas políticas al interior del país, así como la toma de algunas decisiones a nivel internacional y que se relacionan directamente con ellos.

Al pertenecer a un bloque comercial, a un organismo internacional o por la sola vecindad con otro, habremos de tomar en consideración las leyes y estatutos inherentes a cada uno de ellos, es decir, los organismos internacionales, al pertenecer a ellos debemos acatar las obligaciones que son previamente establecidas y a su vez tenemos derechos también por ser parte de ellos, entonces, por este hecho, las decisiones que se toman ya no responden solamente a los intereses del país, sino también a lineamientos internacionales a los que estamos sujetos, si bien pueden repercutir benéficamente, también nos pueden poner en situaciones que afecten a ciertos sectores de la economía nacional o internacional.

En este apartado me referiré a los grandes organismos internacionales y la manera como México se ha relacionado con ellos y el cómo sus decisiones se han visto afectadas por estos organismos; principalmente hablaremos aquí del Fondo Monetario Internacional, sin dejar de tocar cuestiones básicas con otros organismos como el Banco Mundial, la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo, la Organización Mundial de Comercio.

³ Aspe Armella Pedro, "El Camino Mexicano de la Transformación Económica"; FCE, 1993, México, Cap. 3

En cuanto al Fondo Monetario Internacional (FMI), señalaremos la importancia de las Cartas de Intención que ha firmado con México y lo que se establece en ellas. El periodo de tiempo que me parece de importancia para este trabajo va a partir de 1982 en el momento que la economía mexicana comienza su apertura hacia el exterior.

En tales cartas se concentran la política económica que el país está dispuesto a aplicar durante la vigencia de los acuerdos con el FMI, ya que las Cartas de Intención son un producto elaborado de cooperación entre el gobierno de México y el FMI en lo que se refiere a cambios de carácter estructural, planes de estabilización y ajuste cuando la economía mexicana ha padecido algún colapso económico que haya dañado al país.

Antes que nada habrá que explicar brevemente lo que el FMI es y su importancia en la economía mundial.

¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?

Es una de las instituciones derivadas de la Conferencia de Bretton Woods, que se llevó a cabo a finales la Segunda Guerra Mundial como respuesta a la búsqueda de un nuevo Sistema Financiero Internacional que fuera determinado, en primera instancia, por las necesidades del Comercio Internacional y que también pudiera hacer contrapeso a las tendencias deflacionarias de la Economía Mundial.

El Fondo Monetario Internacional se fundó el 1 de julio de 1944 buscando satisfacer las necesidades internacionales sobre tipos de cambio estables para poder impulsar el comercio mundial y facilitarlos; así como llevar a cabo la proveeduría de capitales a las naciones que lo necesitaran, es decir, brindar liquidez internacional para darle fluidez a los pagos internacionales. Los objetivos de su creación se acordaron en Breton Woods dando origen además al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, institución hermana del FMI que se encargó en su momento de la reconstrucción de la Europa que quedó sacudida por la Guerra.

Con el Fondo Monetario Internacional se dio paso a un sistema ajustable fijo que permitiría cambios en la tasa de cambio para arreglar posibles desequilibrios en la balanza de pagos. La devaluación de dejaba abierta para corregir los déficit que pudieran ocurrir en la balanza de pagos. Las funciones del Fondo Monetario Internacional van encaminadas a la resolución de conflictos monetarios internacionales, las podemos enlistar de la manera siguiente:

1. Promover la cooperación monetaria internacional mediante una institución permanente que proporcionara un mecanismo de consulta en relación con problemas monetarios.
2. Impulsar el crecimiento equilibrado del comercio internacional y así promover altos niveles de ingresos reales y desarrollar los recursos productivos de todos los países asociados.
3. Promover la estabilidad cambiaria y evitar depreciaciones con fines de competencia.
4. Ayudar a establecer un sistema multilateral de pagos para las operaciones en cuenta corriente efectuadas entre los países, eliminando las restricciones cambiarias que obstaculizan el crecimiento del comercio mundial.
5. Poner a disposición de los países miembros los recursos del FMI para corregir los desajustes de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas que destruyeran la prosperidad nacional e internacional.
6. Según lo anterior, reducir la duración e intensidad del desequilibrio de las balanzas de pagos nacionales.⁴

Asistencia y servicios financieros son las formas fundamentales de ayuda a los países; ya mencionábamos que el objetivo del FMI es dar apoyo a los países con problemas de balanza de pagos, como resultado de esta ayuda, el FMI plantea e instrumenta ciertos "consejos" sobre las políticas de ajuste dentro de esas economías. Sobre esos consejos hablaremos en las Cartas de Intención.

Ahora bien, ¿cuáles son las fuentes de recursos del Fondo Monetario Internacional? ¿bajo qué formas se allega de dichos recursos?

- a) La fuente principal de recursos está constituida por las cuotas de sus países miembros. En los primeros 25 años de funcionamiento del FMI el 25% de la cuota se suscribía en oro y el otro 75% en la moneda de cada país miembro. Sin embargo, esto ha cambiado en virtud de la integración de derechos especiales de giro, de monedas fuertes o incluso con la propia moneda nacional.

⁴ Samuel Lichtenstztein y Mónica Baer, *El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial*, México, Nueva Sociedad, pp. 35-36.

- b) Los Derechos Especiales de Giro (DEG), que emite unilateralmente el FMI cuando existe una mayoría de 85% de los votos. Su asignación y empleo se contabilizan en las cuantías particulares de un fondo operativo para todos los miembros del FMI, que opera como una cámara de compensación. La asignación de los DEG a un determinado país le permite adquirir las monedas de otros países, debido a necesidades originadas por la situación de la balanza de pagos o como base de operaciones financieras de "swaps", préstamos o cancelación de obligaciones con el FMI o alguno de sus miembros. El uso de los DEG es automático y no está sujeto a consultas o a condiciones que se imponen para el empleo de los recursos del FMI; pero todo país debe tener como mínimo en su poder el 30% del monto que le fue asignado. El valor de los DEG cuando fueron creados en 1970 fue de 3.1 billones de dólares, repartidos entre los bancos centrales de los países miembros. Los DEG como activos de reserva inconvertible al oro se calculan como unidad de medida internacional con base en una canasta de cinco monedas convertibles, cuya ponderación en 1981 era como sigue: dólar (42%), marco alemán (19%), yen (13%), franco francés (13%) y libra esterlina (13%). Esta canasta de monedas y el peso ponderado de cada una son susceptibles de revisión cada cinco años (al 31 de diciembre, un DEG era igual a 1.37356 dólares de Estados Unidos).

Otra fuente de recursos del son los préstamos gubernamentales que el FMI ha obtenido de los países centrales y exportadores de petróleo y los recursos del Fondo provenientes de la venta de "stocks" de oro.⁵

Las Cartas de Intención y las políticas aplicadas en México.

México ante la crisis del petróleo firmó un acuerdo de facilidad ampliada con el FMI en 1982 al declararse insolvente ante la comunidad financiera internacional, pero al no lograr los objetivos planteados y ante la caída de los precios internacionales del petróleo y la consiguiente reducción de ingresos el gobierno se vio en el imperativo de elaborar el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) y de emprender nuevas negociaciones con el FMI en 1986 para conseguir recursos financieros a fin de superar la crisis y lograr un crecimiento económico moderado, objetivos que no se lograron.

Así, México firmó Cartas de Intención con el FMI en 1982, 1984, 1985, 1986, 1989, 1990, 1991, 1992 y 1994. Los demás acuerdos con el FMI se verán reflejados, como tendencia de los aquí mencionados, en los Planes Nacionales de Desarrollo de las dos siguientes administraciones (1988-1994 y 1994-2000).

⁵ Samuel Lichtenstztein, op.cit.,

Resalto en "negritas" los puntos de las políticas económicas aplicadas en las Cartas de Intención que repercutieron de manera directa sobre el sector comercial externo mexicano.

1982: En cuanto a la Carta firmada en 1982 se establecían cierto tipo de políticas de estabilización: el crecimiento del PIB se estimaba que no sería mayor a 1%; se buscaba reducir el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos que era de 5.8 mdd; la inflación se reduciría al 80%. En cuanto a la política fiscal, habría que hacer un saneamiento de las finanzas públicas; hacer que la Deuda no excediera los 5000 mdd y que bajará la relación deuda / PIB; disminuir en gasto público; abatir la evasión de impuestos y ampliar la cobertura. La política monetaria financiera buscaría mantener la actividad productiva; se ajustaría las tasas de interés a los objetivos de la política; también se estimularía el mercado de valores como fuente alternativa de intermediación financiera. La política cambiaria sería flexible para mantener la competitividad, se reducirían importaciones y fugas de capital; se mantendría un tipo de cambio dual durante la aplicación de los estatutos comprendidos en el programa derivado de la Carta de Intención. Los salarios estarían en función de los objetivos de empleo y de la productividad buscando la protección de los niveles de vida de la clase obrera. La política comercial racionalizaría el sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito de permiso previo para importar. ⁶

Es en las últimas líneas del párrafo anterior donde se concentra mi atención haciendo resaltar cuales serían las tendencias de los siguientes acuerdos con el Fondo. La apertura de la economía mexicana y sobre todo de nuestro comercio exterior se estaba gestando como respuesta de las recomendaciones derivadas de la ayuda recibida del Fondo Monetario Internacional.

1984: Para este año, las siguientes políticas irían encaminadas a un crecimiento del PIB del 3%; la inflación se reduciría al 40%; la Deuda no excedería los 40,000 millones de dólares y sería sobre todo de instituciones multilaterales; se buscaba reducir el déficit del sector público a 5.5%, equivalente a 1,524 millones de dólares; Se fortalecería la administración tributaria; se esperaban ingresos por venta de bienes y servicios públicos con un monto que estaba alrededor del 1.5% del PIB. La política financiera apoyaría los objetivos de producción, precios y balanza de pagos del programa. Las tasas de interés serían flexibles y positivas. Se promovería aún más el mercado de valores. El tipo de cambio se mantendría temporalmente con el sistema dual para garantizar un comportamiento adecuado de la balanza de pagos y las reservas internacionales. Los salarios estarían en función de la inflación esperada para proteger el nivel de empleo. El programa de ajuste estructural sería un medio

⁶ "México y el FMI: la Carta de Intención", Comercio Exterior, vol 32, núm. 11, noviembre de 1982

para superar la crisis, es por esta razón por lo que habría cambios importantes en toda la economía. Esto con el fin de lograr la apertura de una manera gradual.⁷

1985: La tendencia es la misma; mantener el crecimiento económico; continuar con la reducción de la inflación; fortalecer las finanzas públicas; la Deuda no excedería los 1,000 millones de dólares; se haría una reducción del gasto corriente de modo que el déficit público fuera del 5.1% del PIB. Habría cambios en la base gravable para ampliarla y mejorar la administración tributaria, buscando una participación del PIB igual a la del año anterior (1984). La política cambiaría seguiría siendo flexible para promover la competitividad internacional y asegurar la racionalización comercial que estaba en marcha. Los salarios estarían en función de la productividad, de los objetivos del empleo y deberían contribuir a mantener la competitividad de la economía con el exterior. Se aceleraría la sustitución de permisos de importación para cubrir de 35 a 45% de las importaciones. Se reduciría el número de aranceles de 10 a 7 para reducir la dispersión sectorial. La liberalización de importaciones se extendería a bienes producidos internamente. Comenzaría la privatización, 236 empresas de participación estatal serían vendidas, fusionadas, transferidas a los estados o cerradas a fin de mantener una administración más eficiente y mejorar el desempeño del sector público.⁸

1986: Año importante en mi análisis ya que fue cuando México entra al GATT; Se fortalecerían las perspectivas de crecimiento a largo plazo; se moderaría la inflación; la política fiscal canalizaría recursos al sector privado; Habría una reestructuración de la deuda que permitiría el intercambio por parte de los acreedores de deuda del sector público por acciones de compañías del sector privado así como 12,000 millones de dólares para cubrir las necesidades de crecimiento para 1986 y 1987. Se esperaba en esos próximos 18 meses se incrementarían los ingresos del estado en 1.2% del PIB respecto a 1982. La política monetaria sería acorde con la reducción de la inflación, con las metas de la balanza de pagos y apoyaría la capacidad productiva. Se mantendría la política flexible en cuanto a las tasas de interés. El tipo de cambio continuaría flexible para proteger la posición competitiva externa de México (recordar que en este año México entra al GATT), fortalecer la posición de las reservas internacionales y facilitar la liberalización de la política comercial. Se mantendría el objetivo de alcanzar la unificación de dicho mercado en el futuro. Los ajustes estructurales partirían del sistema tributario, cuyo aspecto más importante sería la corrección de la base gravable del impuesto global de las empresas. Se mantendría una política selectiva para promover la IED. La política comercial mantendría el proceso de liberalización reduciendo los sesgos en

⁷ "La Carta de Intención con el FMI", Comercio Exterior, vol. 34, núm. 1, 1984.

⁸ "Carta de Intención con el FMI", Comercio Exterior, vol. 35, núm. 4, 1985.

contra del crecimiento de las exportaciones promoviendo una mejor asignación de recursos. Se lograría en octubre de 1988 una estructura arancelaria con tasas en el rango de 0-30% con no más de cinco niveles arancelarios. Continuaría en los próximos 30 meses la sustitución de los permisos de importación por aranceles. Se diversificarían las exportaciones petroleras. Se esperaba que México entrara al GATT como se ha mencionado.⁹

A partir de 1987 se establecieron cierto tipo de objetivos conformados por Programas de Estabilización como el Pacto de Solidaridad Económica de 1987 como contrapeso al problema inflacionario que había en ese entonces, los objetivos del Pacto de Solidaridad Económica de 1987 comenzaban por reducir la inflación al menos a la mitad de la registrada en 1987; habría una disciplina más estricta en el manejo de las finanzas; el gasto programado bajaría del 22% del PIB al 20.5% en 1988. El superávit primario aumentaría de 5.4 a 8% del PIB. Se harían diversos cambios en materia tributaria y una cruzada nacional para reducir la evasión fiscal. La política cambiaria apoyaría la reducción de la inflación y la competitividad; los salarios vigentes aumentarían 15% y los salarios mínimos aumentarían 20% a partir de enero de 1988. La revisión salarial sería mensual hasta alcanzar una inflación mensual hasta alcanzar una inflación mensual de 2%; Continuaría la sustitución de permisos previos por aranceles. El arancel máximo bajará de 40 a 20% y desaparecería la sobretasa de 5% de impuesto a la importación.¹⁰

En 1988, se establece el Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico con la misma tendencia en sus parámetros; consolidar el abatimiento a la inflación; el crecimiento del PIB sería moderado y positivo; se renegociaría la deuda externa para transferir menos recursos para volver a crecer; el superávit primario sería de casi 8% del PIB; no aumentarían precios de gasolina, electricidad y gas doméstico. Pero aumentarían aquellos que presenten rezagos considerables y que den lugar a subsidios poco justificados; Se abandonaría el tipo de cambio fijo y habría un deslizamiento de un peso diario de enero de 1988 a julio de 1989. Se modificaría la estructura de los aranceles a la importación para disminuir la dispersión actual y eliminar distorsiones por los diferenciales vigentes. Se buscaría a nivel nacional la desregulación económica sobre todo en el transporte y el sector financiero y en el campo se harían cambios importantes.¹¹

⁹ SHCP, "Carta de Intención del FMI", Comercio Exterior, vol. 36, núm 8, agosto de 1986.

¹⁰ "Pacto de Solidaridad Económica", Informe Hacendario Mensual, SHCP, 1987.

¹¹ "Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico", El Mercado de Valores, año XLIX, núm. 1, 1989.

1989: Se negocia un convenio con el FMI por 3 años por un monto de recursos de 2,795.2 millones de DEG con el fin de restablecer el crecimiento económico; la inflación sería del 18% y se buscaría que baje aún más; los presupuestos de egresos buscarían la consolidación fiscal; reducción inmediata y sustancial de la deuda externa y disminución del servicio de la deuda; el déficit operacional bajaría en 2% del PIB. Aumentaría el gasto en agricultura, salud, educación e infraestructura. Se buscaría lograr una estructura impositiva similar a la de los principales socios comerciales de México. Se esperaba que bajara la tasa de interés nominal y real. Continuaría una reforma al sistema financiero y se crearía un clima propicio para la Inversión Extranjera Directa. La política comercial propiciaría un proceso de sustitución de importaciones eficiente, promoviendo actividades con ventajas comparativas. Disminuiría la protección, se eliminarían distorsiones y se reduciría la dispersión en los aranceles. El proceso de desincorporación, reestructuración y modernización de entidades públicas continuaría en el mediano plazo para reducir y hacer más eficiente el funcionamiento del sector público.¹²

1990: 2º año del convenio de facilidad ampliada; el PIB crecería en 3.5%; la inflación sería de 15% y debería disminuir hasta alcanzar los niveles de nuestros principales socios comerciales; continuaría el fortalecimiento de las finanzas públicas; los pagos por intereses de deuda pública bajarían en un 3% del PIB; el déficit operacional bajaría 1% del PIB. El gasto total aumentaría en 0.5% del PIB; en cuanto a los impuestos, el saldo fiscal promedio tendrá un superávit de 7% del PIB. Los ingresos totales del sector público bajarían 0.9% del PIB (por la reducción de algunos ingresos no recurrentes y los volúmenes de exportación de petróleo). La política monetaria financiera buscaría reducir la inflación y apoyaría los objetivos macroeconómicos del programa; continuaría la devaluación como estaba prevista; los salarios se ajustarían 10%; se buscaría fortalecer la banca comercial; continuaría la política de desincorporación de empresas públicas como Telmex, telecomunicaciones.¹³

1991: Se solicita la aprobación del tercer año del convenio de facilidad ampliada; la producción crecería gracias a una mayor participación de la inversión nacional en el PIB; se buscaría reducir la inflación a menos de la mitad de la observada en 1990; en cuanto a la deuda, la política sería prudente y la deuda total caerá a 39.4% del PIB en 1991; el superávit primario será de 6.9% del PIB (excluyendo la venta de paraestatales); se esperaba que los ingresos impositivos totales asciendan a 10.6% del PIB. En el marco del PECE, el peso se estaría depreciando frente al dólar 40 centavos diarios hasta fines de año. Esta política sería apropiada para abatir la

¹² "Convenio del gobierno de México con el FMI", Comercio Exterior, Vol. 39, núm. 3, marzo de 1989.

¹³ "Carta de intención al FMI". Comercio Exterior, Vol. 40, núm.2, febrero de 1990.

inflación y mantener la competitividad; los ajustes estructurales buscarían fortalecer las instituciones financieras para proteger los intereses de los participantes en ese mercado. La política comercial seguiría protegiendo a los productores internos de medidas desleales en el exterior pero se evitarían las barreras comerciales injustificadas. La apertura se consolidaría con la negociación del TLC. Se reducirían los aranceles y se definirían reglas para el acceso de productos mexicanos a EUA y Canadá. Seguiría la desincorporación de empresas públicas; bancos comerciales, la mayor aseguradora del país, la constructora de carros de ferrocarril, 3 empresas siderúrgicas y diversas plantas de fertilizantes.¹⁴

1992: Se solicitaba la extensión del acuerdo por cuarto año además de incrementarse el monto de recursos por 466.2 millones de DEG; se buscaba consolidar el sólido crecimiento de los años recientes; se reduciría la inflación alrededor de la mitad de la cifra de 1991. Fortalecimiento adicional de las finanzas públicas para consolidar la estabilización; el gasto público permanecería constante, pero con la baja en el pago de los intereses bajaría 7% en términos reales. El en contexto del PECE, se unificarían los mercados cambiarios libre y controlado y se permitió al peso fluctuar en una banca cuyo límite superior de depreciación frente al dólar es de 20 centavos diarios, lo que equivale a 2.4% durante 1992. Continuaría la protección a productores sobre prácticas desleales. Se esperan avances significativos en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio y se instrumentará el acuerdo comercial con Chile. Se privatizarían bancos comerciales que aún estaban en manos del gobierno, las cadenas públicas de TV y bajará la participación del gobierno en Telmex hasta 5%. Estaba en marcha la enmienda al artículo 27 constitucional.¹⁵

1993: Se establece un "Nuevo Pacto", el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico; la inflación pretendía quedar en un dígito como nuestros principales socios comerciales; la electricidad doméstica de baja tensión, los ajustes graduales no excederían de un dígito durante 12 meses. Igual sería para la gasolina. Los peajes de transporte de carga en carreteras de cuota no aumentarían; la política monetaria financiera sería congruente con el objetivo de consolidar la estabilidad económica y de precios; el peso se deslizaría a razón de 0.40 pesos diarios; continuaría la desregulación a fin de eliminar ineficiencias y propiciar mayor competencia.¹⁶

¹⁴ "Carta de Intención al FMI", Comercio Exterior, Vol. 41, núm. 4 abril de 1991.

¹⁵ "Acuerdo de Facilidad Ampliada", Comercio Exterior. Vol.42, núm. 6, junio de 1992.

¹⁶ "El Nuevo Pacto", El Mercado de Valores, Hafinsa, año LII, núm. 21, 1992.

1994 - 1995: Se formaliza el Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento; con una vigencia de 15 meses a partir de septiembre de 1994. Las políticas de este pacto eran: lograr una tasa de crecimiento del PIB real cuando menos el doble de la correspondiente a la población. Para alentar el crecimiento económico y la generación de empleos era imprescindible dar la más alta prioridad al fomento de la inversión privada (para impulsar la actividad económica de pequeñas y medianas empresas) y pública, esencial para detonar el crecimiento, por lo que se incrementaría el monto global de la inversión en infraestructura. Se pretendía alcanzar una meta inflacionaria del 4% durante 1995. el Banco de México efectuaría sus operaciones de manera que coadyuven a la consecución de la meta de inflación acordada. Alcanzar niveles inflacionarios semejantes a nuestros socios. Se propondrían medidas necesarias para mantener un presupuesto equilibrado y un manejo sano de las finanzas públicas. En el ámbito de los impuestos habría una revisión del impuesto al activo, reducción de su tasa del 10%; plazo de gracia de 4 años, durante el cual este impuesto no gravaría las nuevas inversiones; propuesta de que las empresas que registren pérdidas en un determinado año fiscal deduzcan o no paguen este gravamen si obtuvieron utilidades en alguno de los tres años anteriores, etc.; había una propuesta de estímulos fiscales para que las empresas destinaran mayores recursos a la capacitación para el trabajo, a la actualización tecnológica y a la inversión en equipos anticontaminantes, a fin de promover la inversión productiva en recursos humanos, capital fijo y el cuidado del ambiente; la política cambiaría continuaría siendo la adoptada en octubre de 1992: deslizamiento de 0.0004 diezmilésimas diarias de nuevo peso frente al dólar. En las políticas de ajuste estructural las partes firmantes consideraban que mediante la unidad y solidaridad se habían consolidado los avances emprendidos en los últimos 7 años para abatir sustancialmente la inflación, mantener un crecimiento económico superior al de la población y emprender conjuntamente los cambios estructurales que el país exige.¹⁷

Todo lo anterior hace referencia a la interacción que hay entre el FMI y México, cómo las políticas que se han aplicado en el país tienen un soporte que responde a intereses o a "recomendaciones" de organismos internacionales; quise hacer énfasis en el FMI por ser la organización que interviene en épocas de crisis en los países en desarrollo como se ha visto en muchas ocasiones México en la necesidad de solicitar ayuda al FMI. Otros organismos como el Banco Mundial, que se ocupa de problemas de pobreza e infraestructura en los países miembros y sobre todo de los menos desarrollados; y la OCDE, que mira también tienen cierta influencia en las políticas que se aplican al interior del país, sólo que no me detendré en muchos detalles con ellos, sino más bien, resaltar su labor a nivel mundial, dejando claro que es similar su interacción con México que la del FMI.

¹⁷ "Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento", Presidencia de la República, El Gobierno Mexicano, núm. 70, septiembre de 1994.

¿Qué es el Banco Mundial?

El Banco Mundial se dedica a la concesión de préstamos y entrega de conocimientos sobre infraestructura a futuro, a largo plazo. Está compuesto por cinco instituciones afiliadas cuyos dueños son más de 181 países miembros que están representados por una junta de gobierno. Estas instituciones son el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento; La Asociación Internacional de Fomento; La Corporación Financiera Internacional; El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones y; El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

El Grupo del Banco Mundial es el principal proveedor de asistencia para el desarrollo. Para el año 2000 se concedieron más de 15,000 millones de dólares en préstamos a sus países clientes resaltando ayudas en necesidades tales como la inversión en personas, a través de servicios de salud y educación; se concentra en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza; reforzó la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente; proteger el medio ambiente; préstamo de apoyo al sector privado y alentar su desarrollo; además de promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable y propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo, tal y como convienen a los intereses de los socios de nuestro país.

En una economía mundial cada vez más interconectada y de rápida evolución, el Banco Mundial ofrece a más de 100 países en desarrollo y países en transición, préstamos, asesoramiento y una variedad de recursos adaptados a sus necesidades. Lo hace en una forma que permite obtener el máximo de beneficios y amortiguar el impacto para los países más pobres a medida que aumenta su participación en la economía mundial. El Banco Mundial utiliza sus fondos y su personal, y coordina sus actividades con otras organizaciones, para guiar a cada país en desarrollo en particular hacia una vía de crecimiento estable, sostenible y equitativo. Su objetivo principal es ayudar a la población más desfavorecida de los países más pobres, pero para todos sus países clientes el Banco hace hincapié en la necesidad de:

- ≡ Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación
- ≡ Proteger el medio ambiente
- ≡ Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo

- ξ Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente
- ξ Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, favorable a las inversiones y la planificación a largo plazo.

El Banco Mundial es el principal proveedor de asistencia para el desarrollo, pues otorga unos 20,000 millones de dólares en nuevos préstamos cada año (Todas las cifras en dólares corresponden a dólares actuales de Estados Unidos).

No obstante, no es el único proveedor, y también desempeña una función vital de coordinación con otras organizaciones - privadas, gubernamentales, multilaterales y no gubernamentales - a fin de que los recursos se utilicen con plena eficacia en apoyo de los planes de desarrollo del país.¹⁸

¿Y la OCDE?

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico es una organización que agrupa a 30 países miembros, incluido México, que de manera importante, provee a los gobiernos un lugar de discusión acerca del desarrollo, la perfecta economía y las políticas sociales. Compara experiencias, busca respuestas a problemas comunes y trabaja para coordinar políticas nacionales e internacionales que se aplican a un mundo cada vez más globalizado en forma de red a través de las naciones. Sus intercambios podrían dirigir tratados de una manera formal, por ejemplo, estableciendo códigos de libre flujo de capitales y servicios, reducir subsidios al interior de los países. Pero más a menudo, su discusión es sobre la mejor manera de estar informado del trabajo de cada gobierno en el ámbito de políticas públicas y clarifica el impacto de las políticas nacionales en la comunidad internacional. Ofrece una oportunidad de reflexionar e intercambiar perspectivas con otros países similares entre ellos.

Entre los países de la OCDE se producen dos terceras partes de la totalidad mundial de bienes y servicios. Esencialmente los países miembros están limitados sólo por una responsabilidad de país en una economía de mercado y una democracia de tipo plural.¹⁹

¹⁸ www.worldbank.org

¹⁹ www.ocde.org

1.3 La política de apertura económica en el periodo presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994).

En el apartado anterior se describieron año por año las políticas aplicadas en México derivadas de los acuerdos signados con el Fondo Monetario Internacional; entre esos años se mencionaron las principales políticas aplicadas durante todo el sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari, así que en este apartado me limitaré a profundizar en lo referente a la apertura externa durante su gobierno.

En ese periodo, 1988 – 1994, había una creciente tendencia hacia la globalización que nos ponía en la necesidad de ampliar las relaciones de México con la economía mundial para lograr el pleno aprovechamiento de las ventajas competitivas del país a fin de asegurar la rentabilidad de las inversiones, la creación de empleos y la elevación sostenida de los niveles de vida. No había duda que la protección privilegia al capital y concentra el ingreso y una apertura comercial favorecería al empleo y la redistribución del ingreso. La estabilidad a niveles macro, la apertura comercial, los acuerdos promovidos por el gobierno para abrir mercados externos y la desregulación del mercado interno habrían de elevar la capacidad exportadora y productiva del país.

Se buscaba crear una cultura exportadora y consolidarla, pensando en las magnitudes que habría de alcanzar para un futuro no muy lejano, el impresionante dinamismo de la actividad manufacturera sería la base de estas afirmaciones ya que nos encontrábamos en una economía mexicana ya liberada de la dependencia del petróleo y habría que regular de manera clara el comercio internacional que será muy significativo e importante para México.

Los permisos previos a la importación, en su mayoría, habían sido sustituidos por aranceles, se redujo la dispersión arancelaria y se fortalecían los instrumentos de fomento a las exportaciones así como se fortalecían también los mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio exterior. El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) tendría que consolidarse como una institución que incorporara a las empresas de todo tamaño a la actividad exportadora.

Se comenzaban a firmar diversos acuerdos de libre comercio que permitirían diversificar mercados, captar capitales y acceder a tecnologías más avanzadas para ser más competitivos, todo en miras de un gran reto como lo sería formar parte de un bloque económico en conjunto con los Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este tratado crearía condiciones propicias para el crecimiento de nuestras exportaciones, así como un punto de atracción de inversiones.

Cabe mencionar que de 1988 a 1994 se desregularon aproximadamente 60 áreas. Se creó una nueva Ley Federal de Competencia Económica que completó el programa de desregulación, al incluir diversas disposiciones que permiten la acción correctiva del Estado para evitar prácticas monopólicas.

De esta manera la apertura de la economía mexicana se consolidaba acorde al contexto internacional en donde los países deberían estar más interrelacionados unos con otros y México colaboraba con las disposiciones internacionales de manera de ser congruente con ellas.

1.4 El Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior con Ernesto Zedillo (1994-2000)

En este apartado se hablará principalmente de las políticas de apertura en cuanto al comercio exterior se refiere, sin dejar de lado la política industrial que va intrínsecamente ligada al mismo. Tales políticas se verán reflejadas en los resultados del Plan Nacional de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior en el periodo correspondiente al gobierno del Presidente Ernesto Zedillo de 1994 al año 2000.

La política industrial y de comercio exterior del Gobierno Mexicano en el sexenio, fue un factor determinante para la modernización y el incremento de la productividad de las empresas del país, las cuales son más competitivas a nivel internacional, más capaces de producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico, y se convirtieron en el principal impulso del proceso de crecimiento y de generación de empleo de la economía mexicana.

Estas políticas trataron de agrupar los sectores productivos con estrategia de apoyo a las unidades productivas del país, que comprendían la realización de acciones orientadas a elevar la integración de cadenas productivas, mejorar la capacidad competitiva de las empresas de menor tamaño, promover la actividad exportadora, abrir y diversificar nuestra producción hacia mayor número de mercados para las mercancías nacionales en el marco internacional.

Con la realización de este tipo de acciones, lo que se busca es construir un mejor ambiente de negocios en el país, alentar la inversión nacional y atraer mayores flujos de inversión extranjera directa, acrecentar la integración de la planta productiva nacional, abrir mercados externos en condiciones preferenciales para nuestros productos, promover un desarrollo regional más equilibrado y aumentar la competitividad de las empresas, principalmente las de menor tamaño.

La expansión económica que se pretendía se sustentaba en la recuperación del mercado interno y en el dinamismo de la actividad exportadora. La expansión del mercado interno sería resultado del aumento en el empleo y de una gradual recuperación de los salarios.

Una de las prioridades de la política aplicada durante este sexenio había sido la de aprovechar al máximo las oportunidades de crecimiento, de creación de valor agregado y de empleo, que puede generar la integración de cadenas productivas al interior del país para así fortalecer la producción y la competitividad. Se desarrolló durante este periodo un programa de apoyo a proveedores, de subcontratación industrial, de sectores productivos y de la creación de grupos industriales. Todo con el fin de integrar a pequeñas y medianas empresas en la actividad exportadora y en las cadenas productivas de las grandes empresas.

En el sexenio de Ernesto Zedillo se dio inicio al Programa de Desarrollo de Proveedores que propiciaría una mayor incorporación de las empresas de menor tamaño vinculándolas con las de mayor tamaño. Nacional Financiera (Nafin) dio inicio a la operación del Programa Institucional de Desarrollo de Proveedores para la atención a los sectores público y privado mediante el establecimiento de esquemas integrales para su atención dirigidos a darle fortaleza a la red de proveeduría eficiente y de alta competencia para las empresas del país.

En el ámbito del sector privado se buscaba el apoyo y financiamiento de capital de trabajo para las empresas de tipo micro, pequeñas y medianas para enlazarlas con las empresas grandes. En el sector público, los apoyos y financiamientos se orientarían al capital de trabajo de los proveedores a través de créditos tipo primer piso con plazos hasta de dos años, cabe señalar que además de esto, se proporcionarían apoyos de capacitación, asistencia técnica y capacitación gerencial, así como el desarrollo de programas de calidad de tipo ISO-9000 como lo dictaban o "recomendaban" los organismos internacionales y la generalidad globalizadora, con el fin de mejorar los procesos productivos

La globalización también implica una mejor difusión de la información a través de sistemas digitales e informáticos; para este fin tenemos actualmente herramientas como el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM); el Sistema Electrónico de Contrataciones Gubernamentales (COMPRANET). También se brindarían apoyos específicos para eliminar barreras al desarrollo de las actividades industriales, uno de estos planes lo es el Programa de Sectores Productivos, que opera mediante Internet; otro programa es el de la Promoción de Agrupamientos Industriales que busca la coordinación de acciones en común de los gobiernos regionales, federal y organizaciones empresariales, que empresas de una determinada cadena productiva incrementen la fuerza de sus vínculos como

proveedores y aprovechen ventajas geográficas para lograr la unión de proyectos productivos, capacitación e infraestructura. Se lograría mediante el esfuerzo conjunto de los sectores privado y público establecer un plan común de acción para la promoción de agrupamientos en muchas entidades federativas y así incorporar al contexto de apertura de la economía mexicana a todo el país en su conjunto y no sólo ciertas zonas económicas de México; al menos esa era la intención.

Otra política importante aplicada en México fue la puesta en marcha del Sistema para la Subcontratación Industrial (SSI), a través del cual se facilitaría la unión entre empresas solicitantes de productos, piezas, subensamblables e insumos de procesos industriales con los posibles oferentes, con esto se apoyaría la especialización de las empresas de menor tamaño. El Programa para el Desarrollo de la Industria Local (PDIL), impulsaría la creación de sistemas estatales de promoción industrial y apoyos tecnológicos para apoyar a las pequeñas y medianas empresas que utilizan insumos primarios en procesos de manufactura tradicionales.

La estrategia llevada a cabo durante el sexenio de Ernesto Zedillo tenía como fin promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, sustentada en el establecimiento de programas de información, asesoría, asistencia técnica y financiamiento. La ejecución de estos políticas y programas permitiría fomentar entre las empresas del país la adopción de mejores prácticas administrativas, motivar la modernización tecnológica al interior de las empresas, incrementar sus niveles de productividad y mejorar su competitividad.

Otros programas creados en este periodo han sido: la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE); el programa COMPITE; se difundieron Guías Empresariales en diversos sectores de la industria del país; el Sistema de Evaluación de Indicadores de Competitividad; en Internet se estableció el Sistema de Autodiagnósticos Temáticos; el Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPi); el Sistema de Información de Instituciones de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; el Sistema Administrador de Capacitación (SAC); el Sistema de Tendencias de Mercado; el Sistema de Tecnologías de Producción; el reciente Sistema de Simulación de Negocios, en donde intervienen Nafin y Bancomext; el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE); la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX); el Programa Nacional de Eventos Internacionales; el Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-Unión Europea.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ha contribuido a incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, en especial de las pequeñas y medianas unidades vinculadas directa e indirectamente a la exportación y a la sustitución de importaciones de insumos y productos intermedios, mediante servicios integrales de apoyo y financiamiento. Estos servicios consideran

información y asesoría a empresas mexicanas que desean incursionar en el comercio exterior y a empresas extranjeras que pretenden invertir en México; capacitación en materia de planeación de exportaciones, aspectos legales y normativos del comercio exterior, acceso a mercados internacionales y diversificación de exportaciones; eventos internacionales, foros de promoción, programas de desarrollo de exportadores y proveedores; y la estructuración de esquemas de financiamiento orientados a la consolidación de empresas mexicanas en los mercados externos.

Un importante sistema que ha propiciado aún más el desarrollo y la adecuada función de los agentes económicos, ser competitivos, principalmente empresas, en el sistema mundial de internacionalización del capital en el que ya está inmerso México, ha sido el esquema de Empresa Integradora, que permite a las empresas reducir costos al realizar actividades conjuntas en materia de compras de insumos y maquinaria, producción, tecnología, calidad y capacitación, así como en comercialización. Una herramienta más para las empresas que deseen incorporarse a la dinámica exportadora de México lo ha sido el inicio de operaciones del Centro de Asesoría Empresarial SECOFI Primer Contacto, que proporciona asesoría gratuita sobre operaciones de comercio exterior, como el establecimiento de un negocio, el mejoramiento de la competitividad, la oferta y demanda de productos y servicios, así como los trámites relativos a la actividad exportadora. Cuenta además la SECOFI (ahora Secretaría de Economía), con programas de fomento a las exportaciones como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación PITEX; Empresas de Comercio Exterior (ECEX); Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); devolución de impuestos de importación (DRAW-BACK).

Se hicieron modificaciones a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI) consistieron en la creación de 58 nuevas fracciones, modificación de 51 y eliminación de 32 fracciones. A su vez, la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE) registró la creación de tres nuevas fracciones, la modificación de 16 y la supresión de 14 fracciones. De esta forma, la tarifa arancelaria de importación se compone por 11,396 fracciones, de las cuales 69 son controladas y 11,327 liberadas, mientras que la tarifa de exportación se conforma por 5,297 fracciones, de las cuales, 30 corresponden a fracciones controladas y 5,267 a fracciones liberadas.

Es evidente la manera en que la economía mexicana se ha transformado, de ser una economía cerrada y proteccionista, ahora somos un país de amplia apertura que ha abierto las fronteras al comercio, de hecho, actualmente ya se puede considerar que la actividad exportadora ha contribuido de manera fundamental al crecimiento de nuestra economía, al estimular la inversión productiva y la generación de más y mejores empleos, y al aumentar la demanda de insumos nacionales. Es la prioridad de los esquemas de desarrollo de cada una de las grandes empresas y de el país en su

conjunto. Gracias a la estrategia de apertura comercial y de integración económica llevada a cabo en los últimos años y a la creciente competitividad de las empresas del país, México se ha convertido en una potencia exportadora a nivel mundial.

Como se ha visto, para mantener el dinamismo exportador de nuestro país, el México ha puesto en marcha diversos programas que apoyan la incorporación de más empresas a la actividad exportadora y promueven la diversificación de la oferta exportable y los mercados de destino de los productos mexicanos. Cabe destacar que más de 90 por ciento de las exportaciones manufactureras del país, se realizan por empresas que cuentan con programas de fomento operados por el Estado en años recientes.

Los Tratados Comerciales

En 1994 se firma el primer acuerdo comercial en su modalidad de "Tratados de Libre Comercio", hago esta aclaración por que desde años antes, teníamos acuerdos de complementación económica con diversos países, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el GATT, ciertos acuerdos con los Estados Unidos.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en donde nos asociamos con los Estados Unidos y Canadá, fue el primer acuerdo comercial firmado en la era de la liberalización comercial y económica de México, siendo el periodo de gobierno de Carlos Salinas de Gortari, ciertamente fue el primero y el más importante para nuestras exportaciones, ya que hacia dichos países se exporta casi el 90% de nuestras mercancías de exportación; en años siguientes se firmaron otros tratados con países; de todos los acuerdos que tenemos firmados, la mayoría fueron establecidos e iniciaron su operación en el sexenio de Ernesto Zedillo, pasaremos a señalarlos únicamente, ya que en los capítulos posteriores se analizarán con mayor detalle.

La política de negociaciones comerciales internacionales ha sido un elemento fundamental para consolidar la integración de México a la economía mundial. Esta política ha permitido promover la apertura de los mercados externos, diversificar el destino de nuestras exportaciones, y fomentar el ingreso de flujos crecientes de inversión extranjera directa (IED) en nuestro país, como lo señala el Programa de Industrialización y Comercio Exterior, de la SECOFI en el sexenio del que trata este apartado.

Confiar en que tenemos a una red de tratados de libre comercio y acuerdos de inversión brinda a productores e inversionistas, nacionales y extranjeros certidumbre, ha afianzado al país como un centro estratégico para hacer negocios;

actualmente México es una potencia comercial en el mundo. Los hechos más significativos de la política de negociaciones comerciales internacionales, destaca la expansión de la capacidad exportadora del país, a través de la incorporación de nuevos sectores y regiones al comercio internacional, y la mayor diversificación de las empresas exportadoras, como se ha visto con todos los programas de apoyo a empresas con potencial exportador que se han mencionado.

Tenemos firmados los siguientes acuerdos:

- ③ Tratado de Libre Comercio entre México y Chile vigente desde agosto de 1999;
- ③ Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994);
- ③ Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1995);
- ③ Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (1995);
- ③ Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia (1995);
- ③ Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua (1998);
- ③ Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) (2000);
- ③ ALADI; Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay (1999);
- ③ Acuerdo de Preferencias Arancelarias para Automóviles con Brasil (2000);
- ③ Tratado de Libre Comercio entre México e Israel (2000);
- ③ Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM) (2000).

Ante este marco de referencia, que trata de dejar en claro cual es la situación de la economía mexicana ante el contexto internacional, debemos aprovechar al máximo esta situación ya que brinda la oportunidad de ampliar el desarrollo del mercado interno hacia el exterior, así como fortalecer la competitividad teniendo acceso a tecnologías de vanguardia, uniones y alianzas estratégicas que fortalecerán los productos mexicanos dotándolos de un mayor contenido de valor agregado. Si bien es cierto que las exportaciones mexicanas tienen como principal destino a los Estados Unidos de América, los Tratados de Libre Comercio, aprovechando al

máximo las preferencias que cada uno de ellos brindan, así como los programas de fomento a las exportaciones dirigidos a las empresas mexicanas que han establecido las políticas aplicadas en los últimos años en México, abren un mar de oportunidades para incursionar en nuevos mercados con los productos con los cuales somos competitivos o simplemente nuevos productos innovadores, diversificar los mercados ya existentes; las fronteras comerciales cada vez se reducen más y nuestro potencial exportador tiene que ser mejor aprovechado y mirar hacia nuevos horizontes y reducir en la medida de lo posible el porcentaje de nuestras exportaciones hacia Estados Unidos ya que existe el potencial de muchos nichos de mercado adecuados para todo tipo de empresas y sus respectivos productos.

En los siguientes capítulos analizaremos cada uno de los tratados que tenemos firmados, las oportunidades de mercado existentes; las implicaciones relativas a cada uno de los posibles nichos de mercado que tenemos en el mundo para nuestras mercancías, incluyendo los Estados Unidos y las exportaciones que realizamos a cada uno de los países socios al año 2000, contrastando con los principales productos exportados hacia Estados Unidos. Trataremos de analizar los tipos de productos exportados y las posibles oportunidades que ofrecen los tratados para el futuro de nuestro comercio.

CAPÍTULO SEGUNDO

LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA ESTADOS UNIDOS

2.1 Antecedentes

Es lógico pensar que los Estados Unidos sea nuestro principal socio comercial si lo vemos desde una perspectiva histórica, geográfica y social; es nuestro vecino inmediato hacia el norte, sin dejar de tomar en cuenta que es el mercado más grande del mundo y el país más poderoso del mundo, esto hace que sea la opción que más adoptaron desde antaño los exportadores mexicanos si revisamos la historia de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos.

La finalidad real de este apartado es la de realizar algunas reflexiones importantes en torno a la postura comercial seguida por los Estados Unidos, en donde se ha visto un sesgo problemático dado el incremento del proteccionismo norteamericano, que a pesar de no ser algo novedoso, siempre han seguido dichas prácticas, ha habido ocasiones en que son muy convenientes en sus posturas de acuerdo a la situación que atraviesa su economía y que repercute de manera importante sobre la economía mexicana.

Ya bien lo decía Porfirio Díaz "*México, tan lejos del cielo y tan cerca de los Estados Unidos*", dejó a cada uno de mis lectores la interpretación de esta frase célebre, del coloquio popular, de acuerdo a su propio criterio.

2.1.1 Relaciones comerciales entre México y Estados Unidos

Revisando cuál ha sido el desempeño de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, encontraremos cosas interesantes. Primeramente, al hacer este análisis habrá que partir de cual es el trato que los Estados Unidos ha tenido con México en el aspecto comercial ante otras organizaciones internacionales; quiero referirme aquí al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que los países industrializados han aplicado hacia los países menos desarrollados, centraremos nuestra atención en el caso Estados Unidos – México.

El Sistema Generalizado de Preferencias se instrumentó como un acuerdo derivado de la UNCTAD en 1968, que acordaba establecer preferencias arancelarias por parte de los países desarrollados. Sin embargo, el sistema que los Estados Unidos aplica

hacia México presenta muchas limitantes que no lo hacen tan cooperativo con nosotros y los demás países.

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias consiste en una enorme lista de productos clasificados arancelariamente, de acuerdo con la nomenclatura del GATT. En esa lista se encuentran la descripción del producto que puede entrar a los Estados Unidos, así como el arancel que debe pagar, o en su caso, que llegara a estar exento. Dicha lista sufre variaciones de acuerdo al país en cuestión y a lo que el Congreso estadounidense dicte, o sea, que en cualquier momento un determinado producto puede salir de la lista conforme a las circunstancias externas; hay una cosa que esta muy bien establecida, que mediante el SGP es la única manera de comerciar con los Estados Unidos. Elimina a los países socialistas que lo son o lo fueron. Con estas determinaciones podemos ver que el SGP que aplica los Estados Unidos es muy discriminatorio sobre todo para países que no estén muy de acuerdo con la ideología comercial norteamericana, y elimina muchos productos de países como México, tales como textiles, calzado, vidrios, electrónicos, acero, y otros que las autoridades comerciales de los Estados Unidos crean "nocivos" a la economía norteamericana, cabe señalar que, además de todo esto, establecen que las importaciones no deben rebasar cierta cantidad de dólares. es decir, se manejan mediante cupos.

Para México eran susceptibles de aprovechamiento unos 1,200 productos y cada año salían entre 70 y 80, siendo por "casualidad" los que mayor peso tenían en las exportaciones no petroleras totales, productos como hortalizas y frutas congeladas, minerales y manufacturas.

La cantidad restante eran productos cuya exportación hacia los Estados Unidos era de poca importancia, relativamente hablando, por haber escasa producción o por no competir en condiciones de calidad y precio contra otras naciones competidoras. Tomando en consideración estas observaciones, queda claro que la posibilidad que haber aprovechado este sistema para un país como nosotros, fue más aparente que real, sobre todo si consideramos que a partir de la implementación de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, se sacaron del SGP nuevos productos que se consideraban subsidiados en el exterior.²⁰

Dicha ley se deriva de otra establecida en los Estados Unidos en 1975 y establece procedimientos para comprobar el daño causado a la economía estadounidense por productos de importación subsidiados o por dumping; sin embargo, la comprobación sólo se efectúa cuando se trata de países signatarios del Código de Conducta sobre subvenciones y derechos compensatorios negociados en el seno del GATT durante

²⁰ Antonio Valdéz y Luis Quintero, "México ante el SGP de los EUA", Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Tesis, México, 1984.

la "Ronda Tokio". Como medida para presionar a la mayoría de los países a que se incorporen tales códigos, se prevé que los que no lo suscriban recibirán un trato discriminatorio.²¹

Esta ley obligaba a los demás países a desproteger su respectivo sector exportador de modo que no pudiera competir en el mercado estadounidense; se pretendía que un país con sector exportador débil como lo era México en ese entonces, sin ningún apoyo fiscal, financiero o administrativo lograra superar los múltiples obstáculos, barreras arancelarias y no arancelarias tan abundantes en las leyes de los Estados Unidos, y a su vez, lo sensible que son sus productos internos apoyados por su Congreso.

Nos damos cuenta de que esta ley es demasiado intervencionista cuando utiliza como único foro de defensa, para los países que apliquen el "daño", al GATT. Es decir, un país que comerciara con los Estados Unidos estaba obligado a anular su política de apoyos fiscales y financieros a sus exportadores por un lado, o demostrar que no era apoyado y subsidiado en sus exportaciones, sólo dentro del marco del GATT. Con lo anterior, instituciones de fomento a las exportaciones mexicanas como el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) o Nacional Financiera (Nafin), se verían limitadas a funciones secundarias, es decir, verían restringidas sus líneas de crédito preferenciales a los exportadores mexicanos. Estados Unidos siempre, de una u otra manera, ha buscado tener ventajas sobre nosotros, anular en ese entonces, nuestra tradicional política de fomento a las exportaciones, en una época en la que México estaba más urgido que nunca en fomentarlas y captar divisas de exterior, me refiero a la época de la crisis de la deuda en México en los 80's.

2.1.2 Problemática de nuestras exportaciones hacia EUA

Por estas y otras razones, México se vio presionado a modificar estructuralmente su política comercial y por otro ingresar a un organismo (GATT/OMC) que desde su fundación sólo demostró estar al servicio de los países industrializados, organismo al que México había rechazado reiteradamente ingresar, esto le molestó mucho a los Estados Unidos, que México pospusiera indefinidamente ingresar al GATT, pero a final de cuentas, como sabemos, México entró al GATT bajo la influencia de los Estados Unidos y con el fin de liberalizar importaciones quitando protección a sus exportaciones y a la actividad económica interna.

Con el ingreso de México al GATT, tendríamos una mayor supeditación a la política exterior de los Estados Unidos; se limitaría la política mexicana de fomento a las

²¹Olga Pellicer "Consideraciones acerca de la política comercial de los Estados Unidos hacia México", Comercio Exterior, octubre 1980.

exportaciones, dadas las desventajas en que quedábamos para competir satisfactoriamente contra otros países; los exportadores mexicanos se quedarían con escasas posibilidades de recibir apoyos o subsidios y al ingresar así al mercado norteamericano, serían fácilmente aniquilados por una competencia evidentemente desleal y esto se traduciría en una drástica caída de nuestras exportaciones hacia Norteamérica; en el ámbito interno de nuestra economía, esto repercutiría en la agudización de la crisis, pues generaría una reducción del ingreso de divisas; aumento de déficit comercial; desempleo, quiebra de empresas, caída del PIB y, finalmente, tensiones sociales que se traducirían en mayores migraciones de gente pobre a los Estados Unidos de forma ilegal. Lo más grave del caso fue que para darle competitividad a nuestras exportaciones, se tuvo que recurrir al acelerado deslizamiento del tipo de cambio, lo cual ya se ha hecho costumbre hasta nuestros días para compensar el desequilibrio en la balanza de pagos, como se mencionó en el capítulo anterior.

En los inicios de los años 80's, el comercio con los Estados Unidos se incrementó considerablemente, el "boom" petrolero y la consiguiente petrolización de nuestra economía, condujeron de manera irremediable a una enorme propensión a importar que se tradujo en enorme déficit en cuenta corriente del que alrededor del 60% correspondía a los Estados Unidos. En nuestras exportaciones, solo tuvieron auge los de hidrocarburos que captaron divisas de manera considerable. Nuestras exportaciones no petroleras empezaron a sentir los embates de una guerra comercial iniciada y propiciada por los Estados Unidos; de 1982 a 1984 entraron en vigor demandas para al aplicación de impuestos compensatorios al acero mexicano, a diversos productos de la industria de la construcción y a otros que se amenazó con aplicarlos.

Como se ha visto, las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos se han visto empañadas desde antaño, por ejemplo, el problema del atún mexicano, ha sido resultado de las amenazas de la aplicación de los impuestos compensatorios.

Uno de los problemas más graves del país consistía en la insuficiencia de la economía para ofrecer a la población mexicana el número suficiente de fuentes de trabajo remuneradas y estables que exige el crecimiento demográfico de 2.7% para los años 80's. Este problema ocupacional se hizo más intenso en las zonas rurales donde la inversión no llegaba. En el caso de la frontera norte, este fenómeno fue muy común debido a que la población se veía seriamente presionada por la falta de empleo. Desde 1965 se estableció y promovió el programa de Industrialización de la Frontera Norte, que permitiría la libre importación de maquinaria, equipo y materia prima a nuestras fábricas, habilitadas como recintos fiscales para manufacturas, productos destinados exclusivamente a la exportación, es decir, se establecerían empresas de maquila en la faja fronteriza de México; estas empresas maquiladoras

son aquellas que se dedican a realizar alguna parte del proceso de producción final de un artículo, que el empresario considera que le resulta más barato, o porque obtiene bajos costos de producción, encomendándolo a otra empresa. Pero en el caso de las maquiladoras de la frontera norte, estas reducciones en el costo de la producción las obtiene el empresario americano o japonés, en virtud de que se ahorra dentro del costo directo, el relativo a mano de obra, algunas materias primas, impuestos, combustibles, lubricantes y energía eléctrica, que por la paridad cambiaría resulta mucho más bajo en México que en otros países.

Las maquiladoras existen en otros países subdesarrollados del mundo en donde inclusive los costos resultan aún menores debido a lo bajo de los salarios pagados en zonas como Hong Kong, Taiwán, India, Puerto Rico, Corea del Sur, etc.

Una característica importante de las maquiladoras es que no son estables, sino tienen capital denominado "golondrina", o sea, que siempre buscan aquel país que les ofrezca las mayores tasas de ganancia. Es por esta razón que se consideran como inversiones especulativas que establecen de una u otra manera una relación de dependencia que no es buena para la estabilidad y el desarrollo de un país.

En México, se han especializado en procesos que requieren de abundante mano de obra en su mayoría femenina, y han cubierto ramas como la de la electrónica, textiles, aparatos eléctricos, etc. Estas empresas en su mayoría son estadounidenses que explotan intensivamente la mano de obra mexicana con base en el sistema llamado de "planta gemela" que consiste en aprovechar la cercanía de las ciudades fronterizas como Tijuana y San Diego; Ciudad Juárez y El Paso, Texas; así como los Laredos y otras ciudades contiguas. De esa manera se establece en el lado americano la matriz y en el lado mexicano la sucursal maquiladora, por lo cual se les llama "gemelas". Pueden ser "ensambladoras", "maquiladoras" o "Mixtas".²²

Una industria de Estados Unidos puede ampliarse con una maquiladora en México. El empresario gemelo con sólo cruzar la frontera que divide a una ciudad de otra podrá manejar su negocio sin serios problemas de tiempo, distancia y transporte.

La Industria Maquiladora de Exportación aporta un alto contenido de valor agregado a las exportaciones mexicanas que se realizan por este medio, la maquila; por ejemplo, algunos de los componentes de valor agregado de exportación generados por esta industria son los sueldos y salarios así como las respectivas prestaciones que participan con un 49.4% del total de los componentes de valor agregado; gastos diversos como la renta de maquinaria, equipo, edificios, terrenos, energía eléctrica,

²² "Las Industrias maquiladoras de exportación", Comercio Exterior, abril 1971, Vol. XXI, No. 4, pp. 274-275.

telecomunicaciones, fletes y trámites aduanales, aportaron 27.9% del valor agregado; utilidades, 11.9% y materias primas e insumos utilizados, sólo un 10.8%.

Los productos comprendidos en los rubros arancelarios que más exporta nuestro país a los Estados Unidos son principalmente aquellos en donde la producción de dichos bienes implica la intervención de la Industria Maquiladora de Exportación, por ejemplo, por grandes grupos de la actividad económica, el valor agregado de exportación generado por los productos comprendidos en el capítulo 85 de la Tarifa Arancelaria, Máquinas aparatos y material eléctrico y sus partes, que es el tipo de productos que más se exporta hacia Estados Unidos con 46,230.7 millones de dólares en el año 2000, aporta el 23.5% del valor total registrado en los últimos años (2000 – 2001); el rubro de Construcción, reconstrucción y ensamble de vehículos, equipo de transporte y sus accesorios, en su mayoría comprendidos en el capítulo 87 de la Tarifa Arancelaria, aportan el 22.5% del valor agregado; el sector textil, los productos comprendidos en los capítulos 61, 62 y 63, que se refiere al ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados textiles aportan el 14.7% del valor agregado; el grupo de otras industrias manufactureras en donde de incluyen productos de diversos capítulos de la Tarifa Arancelaria aportan 11.6% y; el ensamble de Maquinaria, equipo y aparatos mecánicos y eléctricos, en su mayoría productos comprendidos en el capítulo 84 de la Tarifa Arancelaria, aportan el 9.5% del valor agregado.

Cinco grandes actividades económicas generaron 81.8% del total de valor agregado de la Industria Maquiladora de Exportación. El resto del valor agregado generado lo forman otros productos de ensamblados como muebles; servicios; productos químicos; herramientas; alimentos procesados; juguetes; artículos deportivos; y calzado.²³

2.2 Resultado de las negociaciones del TLCAN en materia de comercio exterior.

Los antecedentes del ahora Tratado de Libre Comercio de América del Norte datan de lo que en su momento fuera un proyecto de mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá; cuando había problemas acaecidos por la crisis del petróleo, los Estados Unidos propusieron la integración de los tres países para abatir el desabasto del hidrocarburo. Posteriormente, el presidente Carter llevó a pláticas entre los países interesados a conformar un área común en la zona de América del Norte. México siempre rechazó la idea, sin embargo, Canadá firmó un tratado comercial con los Estados Unidos en 1989. En 1990 se iniciaron pláticas formales

²³ Datos citados en Internet, en Yahoo! Noticias, 27 junio 2000
"Maquiladoras de Exportación según INEGI", Notimex.

por parte de algunos sectores de la economía mexicana, interesados, respondiendo a intereses personales o de pequeños grupos. México para ese momento llevaba a cabo la liberalización generalizada de su economía, poniendo de su parte para colaborar con la integración en el ámbito comercial y para las inversiones del exterior. Se podría pensar que México podría tener pocas ventajas con la integración formal dado que lo que nos tocaría, como se menciona en el apartado previo, sería aportar la mano de obra y materias primer a precios bajos con la finalidad de que grandes empresas aprovecharan esta situación con la maquila. Por su parte, Estados Unidos siempre ha mostrado una falta completa de reciprocidad con respecto a México en muchos sentidos, en especial, la movilidad de la mano de obra que podría representar ciertas ventajas para los mexicanos.

Finalmente, llega el día primero de enero del año de 1994 cuando entra en vigor el TLCAN después de años de negociaciones y difíciles situaciones de estira y afloja; cabe señalar que en el caso mexicano lo que se aprobó en el Senado de la República fue efectivamente un tratado, pero para los Estados Unidos se trató de un acuerdo regulado a través de su Ley de Instrumentación (Implementing Legislation). En nuestro país, la firma del tratado es una obligación su respeto y cumplimiento de acuerdo a nuestra Constitución, sin embargo, para los otros dos países las leyes y estatutos del tratado se aplican a nivel estatal de manera individual.

El TLCAN es muy amplio y tiene implicaciones en todas las actividades de la economía; en el siguiente apartado analizaremos las implicaciones del TLCAN en algunos rubros del mismo.

2.2.1 Barreras Arancelarias

En un lapso de 15 años a partir de 1994 la economía de los tres países quedarán totalmente abiertas entre sí en materia comercial. Hay que mencionar que a México se le dio un trato especial sobre su carácter de país en desarrollo, a mi juicio mal negociado, debido a que se le congelaron las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ante Estados Unidos y Canadá.

"Estados Unidos otorga un arancel cero a los productos de su lista mientras que Canadá no otorga preferencias de ningún tipo sino cortes de 60, 50 y 25% y más, respecto al arancel general. De las 7,300 partidas que liberalizó Estados Unidos para México a partir del 1º de enero de 1994, 4,200 correspondieron a la consolidación del libre ingreso del SGP".²⁴

²⁴ Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", Siglo XXI, Méx., 1996. Pág. 51

Este tratado permite la adopción de medidas de salvaguarda o de emergencia. Estas pueden ser de carácter bilateral o multilateral. Las medidas bilaterales se refieren a las restricciones impuestas de bienes procedentes de cualquiera de los otros dos socios. Sólo durante el periodo de transición, es decir, entre 1994 y 2004, y hasta el 2009 para los productos sensibles, y cuando las importaciones de dicho bien representen en sí, una causa considerable de daño serio o amenaza para una industria nacional, se podrá suspender la reducción de la tasa arancelaria o aumentarla por una sola ocasión y por un lapso no mayor a tres años. Si el bien en cuestión está ubicado en la categoría de desgravación C+ (ver tabla de desgravación en la siguiente página), después de demostrar que se han llevado a cabo los ajustes necesarios en la rama correspondiente, se puede ampliar la salvaguarda por un año o más. En todos los casos será necesario compensar con una desgravación equivalente por la parte afectada. Una vez terminado este plazo, el arancel se reinstalará en el nivel vigente un año antes de que la medida se haya tomado y se eliminará de acuerdo con el calendario prefijado. Cuando alguno de los tres países imponga medidas multilaterales aplicables a las importaciones procedentes de todo el mundo, los socios del TLCAN serán excluidos de estas salvaguardas, si no se encuentran entre los cinco primeros proveedores o no contribuyen al daño serio, definido como el deterioro general significativo de la posición de una industria nacional.

Estados Unidos y Canadá otorgaron a México una reducción inmediata y muy considerable de aranceles. Alrededor del 90% del comercio exterior de México, hacia el año 2000, se realiza con los Estados Unidos; la apertura efectiva inmediata es aproximadamente 32% de las importaciones, considerando que al 43% de aranceles exentos o liberados por México se le aplicaría un porcentaje de 80%.

Para Estados Unidos y Canadá, las importaciones procedentes de México representan una proporción bastante menor, por ejemplo, para Estados Unidos, la apertura inmediata apenas representaba el 5.8% de sus importaciones totales. En lo que respecta a la desgravación arancelaria de cada país, es evidente que se da una reducción asimétrica. Mientras que en los otros dos países las reducciones realizadas se han llevado a cabo a lo largo de más de 45 años, si tomamos en cuenta el inicio de sus niveles arancelarios cuando se estableció el GATT en 1947, en el caso de México habría una apertura total a nuestro principal proveedor en un plazo máximo de 15 años a partir de 1994, los últimos productos serán los bienes sensibles para la economía mexicana, para el resto será de manera casi inmediata, o durante los periodos de cinco o diez años, partiendo de un arancel promedio ponderado superior al que existe en las otras dos naciones. El programa de la maquila poco a poco iría siendo debilitado cuando la maquila fuera siendo enfocada hacia Estados Unidos y Canadá. Los requisitos de desempeño de la maquila, como son la prohibición de vender en el mercado interno y equilibrio en la balanza comercial, se irían

desvaneciendo. El programa sólo podría mantenerse siempre y cuando sirva como maquilador para otros países.

De manera parecida a lo que se estableció en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) que mantenían Estados Unidos y Canadá, se acordó que las barreras arancelarias no se podrían incrementar; se deberían eliminar progresivamente e incluso acelerar su desgravación. La eliminación de aranceles no sería inmediata para todos los bienes como ya se ha mencionado, sino que de acuerdo con las necesidades de cada país, se elaboran listas de los bienes que cumplen con la regla de origen que se incluyen en cada una de las etapas. Se establecieron fundamentalmente cinco etapas de desgravación arancelaria a partir del arancel existente el 1º de julio de 1991. Como México, por tratarse de un país en desarrollo, estaba incluido en las tasas arancelarias previstas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos y la Tarifa General Preferencial (GPT) de Canadá, lo que implicaba que ambos países aplicaban un arancel exento o reducido, concedido por la mayoría de los países industrializados a aquellos que están en vías de desarrollo, siempre y cuando se cumplan ciertas reglas de origen y no existan mecanismos proteccionistas en los países sujetos a recibirlos que sean considerados como inequitativos en los países que otorgan el arancel exento; a aquellos productos que ya estaban en la lista de preferencias se les consolidó el carácter que tenían. Es preciso dejar en claro y recordar lo escrito anteriormente líneas arriba, que mientras Estados Unidos otorga arancel cero a los productos de su lista, Canadá no otorga preferencias absolutas sino cortes del 60, 50 y 25% y más del arancel general. El SGP, al ser objeto de una concesión unilateral, está sujeto a limitaciones como, por ejemplo, límites cuantitativos a las exportaciones que no pueden ser superados y que, de serlo, el producto también pierde el derecho; también depende de las consideraciones de tipo político y económico que haga el país concesionario, ya que un productor de esa nación puede pedir que se suprima la concesión, o bien el gobierno puede decir que el país ya no requiere ese apoyo, o no dárselo para presionarlo en algún otro aspecto comercial.

ETAPAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL TLCAN

Categorías	Tiempos	Desgravación anual
A	Inmediata	-----
B	5 años	20%
C	10 años	10%
C+	15 años	6.7%
D	exentos	-----

La etapa C+ no estuvo incluida en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá como tal, la protección a los bienes agrícolas mediante el uso de las salvaguardas por más de 20 años puede considerarse como algo parecido sólo que con un número mayor de años que en TLCAN. La mayor parte de los productos se encuentran dentro de estas cinco categorías de desgravación pero, para algunos de ellos, se manejaron otras 18 etapas de desgravación distintas.

En tres tomos aparte, cada uno de los países publica la lista de los bienes comprendidos en el Sistema Armonizado para la codificación y designación de mercancías con las tarifas y periodos de desgravación arancelaria concedida a cada producto. Destaca que la desgravación para el comercio bilateral entre Canadá y Estados Unidos continuará conforme a lo establecido en el ALC.

"La lista de desgravación arancelaria de Canadá tiene dos columnas donde se especifica la tasa base arancelaria que se cobrará a cada producto. La primera es para aquellos que cumplan con la regla de origen tomando en cuenta sólo el contenido mexicano-canadiense y consolidando la tarifa preferencial general de Canadá que ese país otorga a México como país en desarrollo. La segunda se aplicará a aquellos productos mexicanos elaborados en las maquiladoras de Estados Unidos establecidas en México y a bienes netamente estadounidenses. Existe una tercera columna donde se especifica la categoría general de desgravación el producto.

Estados Unidos utilizó un sistema diferente: sólo tiene una columna de tasa base que refleja el arancel aplicable a un producto proveniente de cualquier parte del mundo sin el beneficio de algún acuerdo preferencial, y se indica en otra columna la categoría general de desgravación del producto. La tasa aplicada a México con base en el sistema general de preferencias, se supone que ya se encuentra incorporada.

En el caso de México también sólo aparece una columna de tasa base que refleja el arancel que cobra en la actualidad sobre los productos importados, y una columna adicional para la categoría de desgravación. Si este arancel es mayor al comprometido en el TLCAN, tendrá que reducirlo, y si es menor, se reserva el derecho a aumentarlo."²⁵

México aplica en la actualidad cinco tasas arancelarias a la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI): 0% a fracciones exentas de arancel, 5, 10, 15 y 20%. El arancel promedio de México es de 13.1% y las tasa ponderada es de 10.4%. Esta tarifa está compuesta por 11,804 fracciones.

²⁵ Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", siglo XXI, Méx, 1996. Pág. 81.

Del total de fracciones:

- 2.4% están exentas de arancel;
- 0.7% tienen un arancel de 5%;
- 27.6% un arancel de 10%;
- 68.3% un arancel de 20%.²⁶

Estados Unidos tiene una estructura arancelaria integrada por 9,140 fracciones con impuestos específicos y ad valorem. Su arancel ponderado es de 4%, a pesar de que el 2.5% de sus importaciones paguen un arancel mayor al 20%.

ARANCELES CUBIERTOS EN EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS (porcentajes de valor del comercio de 1990)

Exportaciones de México a Estados Unidos		Exportaciones de Estados Unidos a México	
Monto Exportado	Arancel Cubierto	Monto Exportado	Arancel Cubierto
15.8%	0%	25.7%	0%
69.1%	0.1-5%	1.4%	5%
11.1%	5.1-10%	32.5%	10%
3.9%	10.1-25% y sup.	40.4%	15-20%

Fuente: Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", Siglo XXI, México, 1996. Pág. 88.

En 1990, una cuarta parte del valor de los bienes que importó México de Estados Unidos entró libre de arancel y sólo una sexta parte de los productos mexicanos a ese país entró en igual condición. El 70% de los bienes mexicanos que van a Estados Unidos están sujetos a un arancel que fluctúa entre el 0.1% y 5%, y cerca del 16% pagaron impuesto por encima de ese nivel y hasta más de 25%. El 70% de los bienes norteamericanos que ingresaron a México cubrieron un arancel que oscilaba entre 10 y 20%. La Tarifa del Impuesto de Canadá se integra por 7,441 fracciones, de las que aproximadamente 31% están exentas de arancel y 37% pagaron en 1990 un arancel de 5%. En 1990 cerca del 40% de las exportaciones mexicanas a Canadá entraron libres de arancel y 53.4% cubrieron un arancel de entre 5.1 y 10%.

Los porcentajes y tiempos de desgravación concedidos entre las partes, los resultados generales fueron los siguientes:

²⁶ Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", Siglo XXI, México, 1996. Pág. 87.

MONTO DE LAS DESGRAVACIONES OBTENIDAS POR MÉXICO COMO PROPORCIÓN DEL COMERCIO (cifras del comercio de 1991, no incluye petróleo)

	Inmediata	5 años	10 años	15 años
Estados Unidos	84%	8%	7%	1%
Canadá	79%	8%	12%	1%

Fuente: Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", Siglo XXI, México, 1996. Pág. 88.

MONTO DE LAS DESGRAVACIONES CONCEDIDAS POR MÉXICO COMO PROPORCIÓN DEL COMERCIO (cifras del comercio de 1991, no incluye petróleo)

	Inmediata	5 años	10 años	15 años
Estados Unidos	43%	18%	38%	1%
Canadá	41%	19%	38%	1%

Fuente: Cardero, María Elena, comp. "Qué ganamos y qué perdimos con el TLC", Siglo XXI, México, 1996. Pág. 88.

En términos de porcentajes Estados Unidos y Canadá ofrecieron a México una considerable reducción inmediata de aranceles, el resultado debe ser adecuadamente ponderado. A principios de los 90's cerca del 80% del comercio de nuestro país se realizaba con Estados Unidos, lo que implica en términos reales una apertura casi total de más del 32% de nuestras importaciones (bajo el supuesto de que al 43% de aranceles exentos o liberados por México le aplicamos un porcentaje de 80%). Éste no es el caso de los Estados Unidos, la apertura apenas representa el 5.8% de sus importaciones totales (bajo el supuesto de que a una apertura arancelaria de 84% le aplicamos el 6.9%, que es el porcentaje aproximado de las importaciones que ese país realiza de México).

El esfuerzo de apertura de México se concentra entre los años 1999 y 2004. Es cierto que se protege hasta 15 años a los sectores más sensibles, especialmente los agrícolas, también las otras partes lo hacen justamente en muchos productos de los que México es exportador, como el caso de los cítricos y las hortalizas.

Los programas de fomento a las exportaciones, ya han sufrido cambios importantes. Estos programas incluyen medidas como las de zona libre, importaciones temporales, depósito fiscal, maquiladoras, PITEK, ALTEX, y el régimen de elaboración, transformación o reparación del recinto fiscalizado.

2.2.2 Barreras No Arancelarias

Las medidas no arancelarias se relacionan con aquellas que afectan a los bienes importados, y que no tiene que ver con aranceles o impuestos cubiertos en las aduanas, sino con los impuestos internos, la legislación interna sobre ventas, la discriminación en el mercado de los productos, su distribución, transporte y uso. En general se pretende que en la medida en que están reduciendo las barreras arancelarias entre los países, no se utilicen otros mecanismos de protección interna para los bienes de otras partes.

Canadá, Estados Unidos y México se comprometieron, siguiendo los lineamientos del artículo XI del GATT (hoy OMC), a no aplicar cuotas o licencias a sus exportaciones o importaciones. El artículo 309 del TLCAN incorpora los derechos y obligaciones que ya estaban afirmados en el artículo 407 del ALC. De acuerdo con lo establecido se prohíbe que los gobiernos fijen a las empresas precios determinados por las exportaciones de sus productos o les pidan que determinados productos sean importados a partir de precios mínimos. Esto sólo se podrá hacer cuando el país que establece estos condicionamientos esté aplicando un impuesto compensatorio o antidumping a algún bien específico.

Se permitieron restricciones a las exportaciones cuando alguna de las partes mantiene embargos o restricciones a las importaciones o exportaciones a terceros países. Es decir, se pueden limitar las importaciones provenientes de un tercer país que ingresen por el territorio de una de las partes: igualmente, si una de las partes mantiene restricciones a las exportaciones de bienes hacia un tercero, puede exigir que dicho producto sea consumido en el territorio de la parte a la que se le exportó el bien. En el ALC la cláusula de condicionalidad llegaba hasta ahí; mientras que en el TLCAN se exige que, en estas circunstancias, para que el bien sea reexportado a un tercero, ya sea en forma directa o a través de un tercer país, el bien debe haber sido consumido, procesado o manufacturado, es decir, usado totalmente en la elaboración del nuevo bien, en el territorio de la parte a la que se le exportó.

Estados Unidos y México mantienen derechos por el uso de las aduanas: en el caso de México es de 0.8% del valor del bien; y en el de Estados Unidos es de 0.17 % del valor de la importación. Estados Unidos se comprometió con Canadá a reducir éstos en las fechas acordadas en el ALC (primero de enero de 1994), mientras que para los productos mexicanos los eliminaría, a más tardar, el 30 de junio de 1999. A su vez, México se comprometió a no incrementar sus derechos de trámite aduanero y eliminarlos para los bienes originarios a partir del 30 de junio de 1999.

Con la intención de evitar que las exigencias del mercado del país de origen se conviertan en una barrera al comercio, en el anexo 311 del artículo del mismo

número, se detallan todas las medidas relacionadas con este tema. Los tres países acordarían en futuras negociaciones las formas de mercado. De inicio acordaron que éste no debe significar una erogación onerosa, superior al costo mismo del bien; debe ser claro, legible, suficiente y permanente, cuando el bien así lo permita.

El artículo 312 ratifica lo acordado en materia de comercio de bebidas alcohólicas entre Canadá y Estados Unidos en el capítulo VIII del ALC y hace extensivas estas reglas al comercio es estos bienes entre Canadá y México. El comercio de bebidas alcohólicas entre México y Estados Unidos estaría regulado por las reglas generales de este capítulo. En el artículo 313 se establecen las normas a los productos distintivos de los tres países: whisky bourbon, whisky Tennessee, whisky canadiense; y tequila y mezcal.

Para evitar que cualquiera de los países restrinja mediante alguna medida administrativa las exportaciones de bienes a las otras partes, para favorecer con ello su consumo interno por encima de las ventajas que ofrezca el mercado de exportación, ninguna de las partes podrá adoptar ni mantener impuesto o gravamen alguno a la exportación de bienes salvo que se aplique a todas las partes y, además, al consumo interno de ese bien. En el anexo 314 se permite a México establecer impuestos a las exportaciones de bienes alimentarios básicos, sus ingredientes o los insumos necesarios para producir esos bienes, siempre y cuando sean utilizados para programas de asistencia alimentaria a los consumidores nacionales y cuando se usen como parte de un programa de estabilización. Este permiso puede mantenerse temporalmente por el periodo de un año, aún cuando el precio de dicho bien sea mantenido por debajo del precio mundial, para aliviar un desabasto crítico de ese bien.

Canadá y Estados Unidos llegaron a un acuerdo (artículo 409) en el ALC que fue más allá del GATT en las negociaciones relacionadas a otras medidas de exportación incorporadas en el TLC en el artículo 315. La disciplina acordada limita seriamente las posibilidades de cualquiera de las dos naciones para que en situaciones de emergencia restrinja sus exportaciones hacia otro país. En el TLCAN se incorporan estas medidas y se agregan señalando que, si alguno de ellos impone restricciones a las exportaciones, dichas restricciones estarán sujetas a ciertos principios, particularmente el de proporcionalidad que implica tratar al mercado del otro país igual que al mercado propio, local o nacional. En el anexo 315 se señala que estas disciplinas no se aplicarán a México.

En el TLCAN, de manera general, se incorporaron todas las disciplinas que los tres países ya observaban por ser miembros del GATT / OMC. Pero en varios casos fueron más allá de lo establecido en ese foro multilateral. Entre estos aspectos destaca que tanto en el ALC como en el TLCAN (artículos 502 y 301.2

respectivamente), el principio de trato nacional junto con el de trato no menos favorable se hizo extensivo en los niveles estatal y provincial para bienes similares o aquellos que sin competitivos o sustituibles, tema que no es mencionado en la OMC. Igualmente, la eliminación de los impuestos a la exportación no está reglamentada por dicho acuerdo.

2.2.3 Comercio Desleal, algunas referencias reales.

México al firmar un tratado como el TLCAN tiene que acatar todas las disposiciones pertinentes del mismo, sin embargo, en el rubro del intercambio de mercancías tenemos un claro rezago tecnológico y productivo que nos hace vulnerables ante nuestros socios, es por esta razón por la cual debemos tener especial cuidado con ciertos productos que entran a México producidos bajo condiciones más favorables que los productos domésticos y que la Ley de Comercio Exterior de México enmarcaría como productos que se encuentran compitiendo contra los domésticos de manera desleal; los productos agrícolas, principalmente, tienen mejores condiciones en su proceso de cultivo además de ser subsidiados o subvencionados por garantías que el mismo gobierno estadounidense en particular les brinda a sus productores, asegurando así precios y niveles de producción que en México no se dan. Esto traería como consecuencia que el precio de venta de los productos importados por México sea menor que los mismos productos nacionales; este tipo de comercio desleal podría perjudicar a los productores nacionales, aquí es cuando la Secretaría de Economía debe entrar en acción y aplicar cuotas compensatorias, claro, a petición de los productores afectados, para proteger la producción nacional.

Otra estrategia de comercio desleal es el "dumping", que no es otra cosa más que vender productos en un determinado mercado externo a precios menores que el precio al cual se venden en el país de origen y en el caso de carecer de mercado interno vender por debajo de su costo de producción, también esto se llama "discriminación de precios"; México se ha visto afectado en muchas ocasiones por situaciones de dumping a favor y en contra, un claro ejemplo de esta situación ha sido la ocurrida con la industria del cemento en Estados Unidos.

La situación que afecta a la industria del cemento podría ejemplificar la competencia desleal que se trata en este apartado.

México esperaba que Estados Unidos eliminaría a partir del 2000 los aranceles que pesan desde hace casi 10 años sobre su cemento en la pasada revisión que haría del caso la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con base en acusaciones de comercio desleal o "dumping", Estados Unidos decretó en 1990 un impuesto compensatorio al cemento gris y clinker mexicano, base

principal del cemento, que fluctuó entre 36 y 120% según reportes de la empresa Cemex. La OMC comenzaría en agosto del 2000 un proceso de revisión donde se analizarían las premisas que dieron origen al dictamen estadounidense contra el producto mexicano.

Este proceso tendría que dictaminar si la industria mexicana provoca un daño en la industria norteamericana que haga que prevalezca el dumping que le tienen dictaminado a México como país. El arancel fue aplicado en Estados Unidos luego que prosperó una demanda contra las cementeras mexicanas, a las cuales se acusó de vender un producto por abajo de los precios del mercado debido a que esas empresas recibían supuestamente subsidios del gobierno mexicano.

Las firmas mexicanas más afectadas han sido la gigante Cemex, la tercera mayor cementera del mundo, y Cementos Chihuahua, cuya cercanía geográfica a Estados Unidos les permite, entre otras cosas, exportar a ese país con menores costos que las cementeras del vecino país del norte.

Las empresas mexicanas consideran injustificado el arancel y argumentan que su producto se vende en las mismas condiciones que en el mercado mexicano, salvo el excedente que implica el gasto de transporte a Estados Unidos.

Esta revisión se tardaría un año, las dos partes tendrán que presentar su información a la mesa de negociación y si se dictamina lo contrario se elimina. Se acaba el dumping .

La parte mexicana afectada trataría de demostrar una vez más que el arancel compensatorio es en sí mismo una barrera desleal, pues a través de los diversos mecanismos de revisión se ha demostrado que no hay subsidio gubernamental y por tanto no hay dumping

En 1996, el organismo antecesor de la OMC, el GATT, ya había determinado como improcedente el impuesto compensatorio aplicado por Estados Unidos al cemento mexicano; en aquella época, como el GATT era un organismo que no podía forzar la decisión de un país, pues simplemente se quedó como una recomendación, porque Estados Unidos no la acató y no la ha acatado.

No obstante se confía en que la revisión, ahora por la OMC, se demostrará que la razón está del lado mexicano. Es ridículo que la industria norteamericana esté importando 20 millones de toneladas de cemento de países como Dinamarca, Turquía, Grecia, Tailandia, cuando tiene un vecino del que se dice socio de ellos y tiene la capacidad para cubrir parte de esa demanda. México, Estados Unidos y Canadá son socios comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio para

América del Norte (TLCAN), que desde 1994 reduce gradualmente los aranceles vigentes entre las tres naciones. Los aranceles "antidumping" han abatido las exportaciones de cemento mexicano a Estados Unidos, al grado que la producción de las firmas mexicanas se ha reducido considerablemente comparado con la quinta parte que representaban a principios de la década.

Las principales cementeras mexicanas son Cemex, Apasco, Cruz Azul, Moctezuma y Grupo Cementos Chihuahua. Apasco es la filial en México del suizo Holderbank, el mayor productor de cemento en el mundo, mientras que Cemex, es el líder mexicano y el número tres a nivel mundial. México es considerado como el decimotercer mayor productor mundial de cemento y como el décimo mayor consumidor del producto.

El caso del atún mexicano es otra situación evidente de la forma con que Estados Unidos aplica el comercio desleal hacia México obteniendo beneficios propios sin importarle las condiciones que prevalecen en la economía mexicana. Así, podríamos señalar muchos otros casos en que productos mexicanos han sido afectados, como el aguacate, café; y otros donde productos estadounidenses entran en condiciones de ventajosas y de dumping a la competencia en el mercado mexicano.

2.3 Los resultados efectivos obtenidos hasta el año 2000 en comercio.

Durante los últimos 7 años, el comercio exterior de México ha sufrido una inmensa transformación. Las exportaciones totales al mundo pasaron de 51,886 millones de dólares, en 1993, a 166,424 millones de dólares en el año 2000; es decir, se registró un crecimiento de 220%, con una tasa promedio anual del 22%. México se ubica ya como el 8° exportador mundial cuando en 1990 éramos el lugar 14 (considerando a la Unión Europea en conjunto).

Específicamente hacia Estados Unidos superamos un déficit comercial, al inicio del TLCAN en 1994, de 3,145.40 millones de dólares, para tener en el año del 2000 un superávit comercial de 20,074.30 millones de dólares.

2.3.1 Tipo de Exportaciones hacia Estados Unidos

Aquí consideraremos los primeros 6 años de vigencia del TLCAN para los principales productos exportados hacia este país. Posteriormente se hará un análisis de las exportaciones por capítulo de la Tarifa del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria para el año 2000.

En el año 2000, los 10 principales productos exportados a Estados Unidos, representaron el 29.4% del total, equivalentes a 35,959 millones de dólares y, fundamentalmente, lo constituyen 6 grupos de productos que son: automóviles y sus partes 11.7%, petróleo 5.6%, televisores a color 4.2%, partes para computadoras 3.9%, juegos de cables para bujías 2.9% y partes para equipos de telecomunicación 1.2%.

Un segundo grupo de 10 productos equivale al 9.3%, por lo que las ventas de los 20 principales productos ascienden al 38.7%, cifra que corresponde a 47,793 millones de dólares. Este grupo también está constituido por 6 rubros de productos: computadoras, tractores para semiremolques y partes para vehículos, pantalones de algodón, aparatos electrónicos, cables provistos de piezas de conexión y aparatos para el corte de energía, según la Secretaría de Economía en su sitio Web.

El crecimiento de nuestras exportaciones hacia nuestros socios del TLCAN fue de 242% para Estados Unidos y 121% para Canadá. Esto muestra que los mecanismos de acceso negociados para las exportaciones mexicanas han resultado efectivos en estos países. Esto también ha provocado que, en el 2000, la concentración geográfica de nuestras exportaciones continúe de tal manera que los países del TLCAN absorbieron el 90.7%. Sin embargo, proporcionalmente, Canadá resulta ser un cliente cada día menos importante (sólo si se compara con Estados Unidos) ya que en el año 2000 sólo adquirió el 2% de nuestras exportaciones.

El incremento registrado en las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se ha visto ampliamente favorecido por factores importantes como:

- ③ La costumbre del mexicano de vender al país más cercano que tenemos y que resulta ser el mercado individual más grande del mundo;
- ③ El esquema de desgravación establecido en el TLCAN ya que, desde el 1° de enero de 1998, el 92% de la exportación mexicana está libre de arancel en ese país. Esto también muestra que, en general, los mecanismos de acceso negociados en el TLCAN fueron idóneos;
- ③ La intensa relación existente basada en la industria maquiladora misma que prácticamente se realiza en su totalidad con Estados Unidos y que representó el 47.8% de las exportaciones totales en el año 2000.

Cuadro 1

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO										
Millones de Dólares										
	TOTALES			EXCLUYENDO MAQUILADORAS			MAQUILADORAS			X Maq / X Tot
Años	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Exp	Imp	Saldo	Porcentaje
1990	40,711	41,593	-882	26,838	31,272	-4,434	13,873	10,321	3,552	34.1%
1991	42,688	49,966	-7,278	26,855	38,184	-11,329	15,833	11,782	4,051	37.1%
1992	46,376	62,129	-15,753	27,516	48,192	-20,676	18,860	13,937	4,923	40.7%
1993	51,886	65,367	-13,481	30,033	48,274	-18,241	21,853	16,443	5,410	42.1%
1994	60,882	79,346	-18,464	34,613	58,890	-24,267	26,262	20,466	5,803	43.1%
1995	79,541	72,453	7,088	48,438	46,274	2,164	31,103	26,179	4,924	39.1%
1996	95,999	89,469	6,530	59,079	58,964	115	36,920	30,505	6,415	38.5%
1997	110,432	109,808	624	65,266	73,476	-8,210	45,166	36,332	8,834	40.9%
1998	117,459	125,373	-7,914	64,376	82,816	-18,440	53,083	42,557	10,526	45.2%
1999	136,392	141,975	-5,583	72,538	91,566	-19,028	63,854	50,409	13,445	46.8%
2000	166,424	174,473	-8,049	86,905	112,800	-25,895	79,519	61,673	17,846	47.8%

Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía

Cabe señalar que en lo que se refiere a la estructura sectorial de las exportaciones, ésta también nos muestra una cada día mayor concentración en un reducido número de productos ya que, en el caso de Estados Unidos, en 1993 los 20 principales productos representaron el 28.1% de nuestras ventas, en tanto que en 1999 la cifra fue de 39.6%.

También es importante hacer notar que el petróleo es cada día menos importante en nuestra relación con el exterior, pero sobre todo con los Estados Unidos; en 1993 representó el 10% de nuestras exportaciones y en 1999 sólo en 5.6%.

2.3.2 Volumen exportado hacia EUA y Canadá

El vertiginoso aumento que ha tenido el comercio exterior mexicano ha tenido como principal destino a los Estados Unidos que, junto con Canadá, son nuestros socios en el TLCAN. En 1993 las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos fueron de 42,851 millones de dólares, en tanto que, en el año 2000, la cifra fue de 147,685 millones de dólares, es decir, en el periodo se logró un crecimiento del 242%, con una tasa promedio anual del 24%, superior a la del crecimiento de las exportaciones totales hacia el mundo. (ver cuadro 2)

Cuadro 2

Exportaciones de México hacia Norteamérica

Millones de dólares



Exportaciones	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,454.8
TLCAN	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.90	104,442.9	122,784.2	151,038.6
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.80	102,923.9	120,392.9	147,685.5
Canada	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,391.3	3,353.1

Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía

En el apartado anterior mencionamos los principales productos exportados hacia Estados Unidos, para complementar esa análisis tomaremos una perspectiva que incluya los diez principales grupos de productos exportados hacia Estados Unidos utilizando la Tarifa Arancelaria en su división por capítulo teniendo así que los diez principales grupos de productos exportados hacia el país vecino del norte son los productos comprendidos en los capítulos 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 87, Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 62, Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares; 61, Prendas y complementos de vestir, de punto; 39, Materias plásticas y sus manufacturas; 73, Manufacturas de fundición de hierro o acero.

Tan sólo las exportaciones de los productos comprendidos en los capítulos de la Tarifa Arancelaria mencionados arriba hacia Estados Unidos en al año 2000 representaron el 84% del universo de productos que se exportaron hacia Estados Unidos en ese año que fue de 147,639.9 millones de dólares, 97.8% de las exportaciones hacia el TLCAN, este monto a su vez representa el 88.7% del total exportado al mundo que fue de 166,424.0 millones de dólares. Los diez principales grupos de productos exportados hacia Estados Unidos mencionados anteriormente representan 74.6% del total de productos exportados hacia el mundo.

En el año 2000, del total de las exportaciones mexicanas a todo el mundo, de los productos comprendidos en el capítulo 85, el 97.1% tuvo como destino Estados Unidos; para el capítulo 87, el 90.2%; capítulo 84, el 86.8%; capítulo 27, el 76.7%; capítulo 62, el 95.7%; capítulo 90, el 95.3%; capítulo 94, el 96.8%; capítulo 61, el 93.2%; capítulo 39, el 83.0%; capítulo 73, el 91.2%.

Los datos anteriores nos indican que hay una muy alta concentración, no sólo de exportaciones totales hacia Estados Unidos, sino de un número reducido de productos hacia el mundo que tienen o han tenido potencial exportable.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 3

Principales productos Exportados a Estados Unidos
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	Estados Unidos				Resto del Mundo
		1988	1989	2000	2000	
	TOTAL	102 871.7	120 509.6	147 839.2	166 254.5	
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	30 852.9	36 887.9	46 230.7	47,519.9	
87	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES, SUS PARTES	17 844.7	20 860.4	25 400.1	29,157.8	
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS, PARTES	12 803.2	16 128.5	19 268.1	22 200.7	
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	5 544.7	7 481.5	12 339.2	16,073.4	
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	3 969.9	4 347.7	4 950.8	5,174.9	
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA DE MEDIDA	3 144.1	3 219.5	4 242.2	4,449.0	
94	MUEBLES, MOBILIARIO MÉDICO-QUIRÚRGICO, ARTÍCULOS DE PANA Y SIMILARES, APARATOS	2 221.5	2 755.8	3 912.1	4,042.3	
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	2 242.1	2 803.2	3 038.4	3,258.8	
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	1 777.9	2 075.5	2 568.3	3,090.3	
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN, HIERRO O DE ACERO	1 812.3	1 665.2	2 176.1	2,385.3	

Fuente: Bancomext

En contraste, el caso de Canadá, que es el otro socio dentro del TLCAN, apenas concentró el 2.2% de las exportaciones mexicanas al TLCAN con 3,353.7 millones de dólares; este dato representa el 2% del total exportado al mundo en el año 2000. Los diez principales grupos de productos exportados hacia Canadá son los comprendidos en los capítulos de la Tarifa Arancelaria que se mencionan a continuación: 87, Vehículos automotores, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 29, Productos químicos orgánicos; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 61 y 62, Prendas y complementos de vestir; 08, Frutos comestibles, corteza de agrios o de melones; 72, Fundición de hierro y acero. La suma de estos diez tipos de productos es de 3,045.726 millones de dólares.

El comercio con Canadá presenta dimensiones mucho más modestas ya que, en 1993, nuestras exportaciones fueron de 1,514 millones de dólares en tanto que en el año 2000 fueron de 3,353 millones de dólares; es decir hubo un incremento de sólo 121%, con una tasa promedio anual de 12.1%; pequeño en comparación con Estados Unidos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 4

Principales productos Exportados a Canadá
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1996	1999	2000
	TODOS	1,550.7	2,311.3	3,353.7
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	343.3	863.2	1593.8
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	429.9	727.2	805.7
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION.	120.9	126.1	310.1
85	MAQUINAS APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	180.1	124.8	189.2
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	11.8	30.6	33.3
22	BEBIDAS LICUADAS ALCOHOLICAS Y VINAJES	20.7	29.9	29.6
82	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO LOS DE PUNTO	18.5	25.1	22.9
81	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	8.7	11.5	22.0
08	FRUTOS COMESTIBLES, CORTEZA DE AGRIOS O DE MELONES	20.9	21.5	19.8
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	23.7	18.8	19.2

Fuente: Bancomext

Como consecuencia de este fenómeno, la proporción de nuestras ventas dirigidas a Estados Unidos se ha incrementado al pasar de 83%, en 1993, a 88.7% en el año 2000; y la tendencia parece seguir, es por esta razón por la cual considero que la diversificación de mercados que debe realizar nuestro país es prioritaria sobre otras actividades que la política económica de México tiene en mente.

No quiero dar a entender con este argumento que sea nocivo que las exportaciones vayan hacia Estados Unidos como principal mercado sino que la concentración tan alta que se tiene podrá llegar a hacer una dependencia innecesaria de dicho mercado teniendo otras opciones como posibles destinos.

Si observamos el cuadro 5 podremos darnos cuenta a qué se refiere el párrafo anterior comparando las exportaciones hacia el TLCAN de los 10 principales tipos de productos comprendidos por capítulo de la Tarifa Arancelaria con el total exportado de los mismos tipos de productos hacia aquellos países con los que tenemos firmado un tratado considerados en conjunto, incluido el TLCAN mismo. Para todos los capítulos del cuadro, más del 90% del total exportado de cada tipo de producto encuentra su destino en el TLCAN en comparación con todos los tratados que tenemos firmados hasta el año 2000 y que son atendidos en este trabajo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 5

Principales productos Exportados al TLCAN
Millones de dólares

Capítulo	Descripción del Capítulo	TLCAN	Todos los Tratados	% hacia TLCAN respecto todos TLC's
	Todos	150,993.6	158,588.6	95.2%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	46,419.9	46,922.9	98.9%
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	26,993.8	27,751.1	97.3%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	20,073.8	21,119.9	95.0%
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	12,649.3	14,298.2	88.5%
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO LOS DE PUNTO	4,373.8	5,035.4	97.8%
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA	4,259.2	4,390.8	97.0%
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES	3,925.9	3,995.3	98.2%
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	3,080.5	3,073.0	99.6%
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	2,583.5	2,773.8	93.1%
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	2,193.7	2,268.3	96.7%

Fuente: Bancomext

Los Tratados de Libre Comercio que nuestro país ha firmado con el resto del mundo deben fortalecer al sector exportador mexicano brindándoles nuevas oportunidades para incursionar con productos altamente competitivos en mercados donde las exigencias y las normas de calidad que los mismos productos mexicanos tienen, permitan abrir las puertas de mercados como el europeo y Latinoamérica, para que de esta manera ese 88.7% de concentración exportadora hacia Estados Unidos se reduzca, aunque sea en un pequeño porcentaje.

No se trata de dejar de exportar hacia Estados Unidos, sino de aprovechar las ventajas que ofrecen los Tratados de Libre Comercio, crear nuevas políticas y aplicar las existentes al desarrollo exportador para las pequeñas y medianas empresas con potencial para competir en el ámbito mundial.

2.3.3 La Balanza Comercial entre los países miembros del TLCAN

México se encuentra en condiciones favorables en cuanto a la balanza comercial entre los países miembros pues exporta más de lo que importa, por ejemplo, en el año 2000 a Estados Unidos se exportaron 147,639.9 y se importaron 127,565.6 millones de dólares, lo que nos da un saldo superavitario de 20,074.3 millones de dólares. A Canadá se exportaron en el mismo año 3,353.7 y se importaron 4,016.6 millones de dólares, para un déficit de 662.9 millones de dólares; el saldo de la balanza comercial hacia ambos países en conjunto es de un superávit de 19,487.6 millones de dólares.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 6

Balanza Comercial México – TLCAN								
Millones de dólares								
Exportaciones	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.8	96,003.7	110,236.8	117,459.8	136,391.1	168,454.8
TLCAN	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,784.2	151,036.6
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,871.7	120,609.6	147,639.9
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,571.2	2,391.3	3,353.1
Importaciones	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	141,974.8	174,457.8
NORTEAMERICA	48,470.0	56,411.2	60,002.5	69,279.7	83,970.5	93,549.9	108,216.2	131,551.0
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,829.5	67,536.1	82,002.2	93,094.8	105,284.3	127,565.6
Canadá	1,175.3	1,620.8	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.0	3,028.9	4,016.6
Saldo	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	-13,534.5	-18,528.7	7,087.5	6,534.9	428.6	-7,913.0	-5,583.7	-8,003.0
NORTEAMERICA	-2,050.5	-3,293.3	13,057.3	13,465.3	12,370.6	8,894.0	14,566.0	19,487.6
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,776.9	15,325.2	20,074.3
Canadá	393.4	-137.8	813.1	428.4	188.1	-771.4	-637.6	-663.5

Fuente: Secretaría de Economía

Si revisamos los años inmediatos anteriores al año 2000 veremos que el comportamiento reciente de la balanza comercial ha sido favorable y ha ido en aumento. En 1998 exportábamos a Estados Unidos 102,871.7 e importábamos 93,094.8 millones de dólares y; en 1999 exportábamos 120,609.6 e importábamos 105,284.4 millones de dólares. Los saldos para esos dos años son superavitarios, 9,776.9 y 15,325.3 millones de dólares respectivamente. La tendencia indica que las exportaciones a Estados Unidos siguen incrementándose, 17% de 1998 a 1999 y 22% de 1999 al 2000; las importaciones desde Estados Unidos se han incrementado 13% y 21% respectivamente para los mismos años. Esto nos dice que la tasa de crecimiento de las exportaciones es mayor que la de las importaciones lo cual nos llevará a que en el futuro inmediato el saldo de la balanza comercial entre México y Estados Unidos siga siendo favorable a nuestro país y la concentración de nuestras exportaciones hacia este país continúe.

El caso de Canadá es un tanto diferente pues para las exportaciones mexicanas hacia este país tenemos que en el año 2000 existió un déficit que ya se ha mencionado anteriormente y en los años de 1998 y 1999 se repite la situación deficitaria para nuestro país pues los saldos correspondientes a la balanza comercial entre México y Canadá son de -771.4 y -637.6 millones de dólares para esos años respectivamente; ciertamente los montos no son tan grandes como los son las cantidades superavitarias que tenemos con los Estados Unidos en el rubro de la balanza comercial. La tasa de crecimiento para las exportaciones mexicanas hacia Canadá

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

para los años de 1998 al 2000 son del 52.0% de 1998 a 1999 y de 45.1% de 1999 al 2000. La tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas provenientes de Canadá en los mismos años son de 28.7% de 1998 a 1999, y de 36.2% de 1999 al 2000. Lo que podemos concluir al ver estos datos es que la tendencia a crecer de las exportaciones mexicanas hacia Canadá es mayor que la tendencia a crecer de las importaciones mexicanas desde Canadá, lo que en los años venideros representará un saldo mínimo que pudiera ser favorable a uno u otro país, es decir, la diferencia sería pequeña.

2.3.4 Beneficios derivados del TLCAN

Podemos señalar que el desarrollo de nuestro comercio exterior en los primeros 7 años de vigencia del TLCAN ha sido positivo; sin embargo, el reto fundamental que se enfrenta actualmente, en materia de promoción de exportaciones, es lograr una real diversificación geográfica y estructural de nuestras ventas al exterior, sobre todo, teniendo en cuenta que se han establecido mecanismos de acceso preferencial para los productos mexicanos en otros mercados, a través de diversos Tratados de Libre Comercio, siendo el más importante de ellos, el firmado con la Unión Europea, que un bloque económico que incluye a un número considerable de países (15), y al cual sólo dirigimos el 3.38% de nuestras exportaciones totales en el año 2000.

Quiero mencionar además que en relación a los beneficios derivados del TLCAN, si bien es cierto que el comercio y nuestras exportaciones se incrementaron a partir de la firma del Tratado, los beneficios reales para el país no han sido lo satisfactorio que se esperaba, ha tenido altos costos como pérdida de empleos y cierre de empresas que pertenecían a cadenas productivas que no fueron bien orientadas al desarrollo exportador hacia Estados Unidos, pues debido a las condiciones de nuestro modelo de comercio exterior caracterizado por la alta dependencia de la industria maquiladora y la concentración de las exportaciones en pocas empresas (se calcula que tan sólo 300 empresas, en su mayoría extranjeras o multinacionales, realizan más del 70% de las ventas nacionales, y 60% de las ventas del país están concentradas en 10 productos; 40% de las exportaciones manufactureras nacionales se refieren a ventas de la industria automotriz y 7 de cada 10 dólares que salen del país por importaciones van hacia Estados Unidos)²⁷, los beneficios reales que el país necesita para consolidar la economía con factores aprovechables como la generación de empleos, vinculación de las cadenas productivas y otros beneficios directos a la

²⁷ José Ignacio Martínez Cortés, "La Política Industrial y la Competitividad del Sector Exportador" en revista Las Relaciones Internacionales Núm. 70, Abril - Junio 1996; Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México

población no se han conseguido, de hecho, se dio una desarticulación de muchas cadenas productivas que no fueron bien integradas al proceso que llevó a la industria maquiladora a su desarrollo, es decir, el grado de integración nacional es realmente bajo en la mayoría de los productos que son exportados a Estados Unidos y Canadá, únicamente factores como mano de obra y otros insumos secundarios como empaque y embalaje llevan contenido mexicano al producto, es cuando es conveniente preguntarnos, ¿realmente las exportaciones que realizamos son nuestras?

La tarea que deben tener en cuenta y los estímulos que el Gobierno Mexicano pueda otorgar, estarán encaminados a impulsar el comercio exterior y que deje resultados reales y que queden en el país, esto es el real apoyo a las empresas de potencial exportador y que sean de origen mexicano. Pues si el comercio hacia Estados Unidos es prioritario para el país y se cuenta con nichos de mercado bien establecidos y con demanda constante deben tratar de ser alcanzados por exportaciones realmente mexicanas, con un grado de contenido regional mexicano mayor al 50% para considerarse de repercusiones realmente benéficas para el país, como generación de empleo, creación de nuevas cadenas productivas orientadas a la producción de bienes mexicanos exportables y competitivos. En el TLCAN, el país no se ha visto beneficiado, porque sólo han ganado unos pocos, pues no se protegió la industria nacional ni los trabajadores, sin mencionar que el Estado se ve cada vez más reducido en su rol.

A 8 años de la entrada en vigor del TLCAN queda de manifiesto el carácter errático de un crecimiento económico mexicano que aún no encuentra cimientos sólidos de largo plazo pese a las negociaciones internacionales y a las políticas de desarrollo establecidas en años recientes, de ahí nuestra debilidad ante nuestros vecinos del norte pues no sólo acrecienta la dependencia económica y comercial que trato de dejar de manifiesto en este trabajo, si no que también en el aspecto político y social se ve su influencia.

CAPÍTULO TERCERO

LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE MERCADO

Estrategias y apoyos

Iniciaré este capítulo mencionando los 10 puntos generales de la estrategia comercial que México ha aplicado a partir de su apertura económica al mundo.

Dicha estrategia esta basada en:

1. Celebración de acuerdos comerciales con una cobertura amplia de negocios.
2. Desgravación arancelaria a partir de un arancel máximo acordado.
3. Eliminación de las barreras no arancelarias al comercio, con excepciones en productos muy sensibles.
4. Aplicación transparente de los mecanismos contra las prácticas desleales de comercio y la eliminación de subsidios a la exportación.
5. Eliminación de obstáculos al transporte y la negociación de criterios transparentes para la aplicación de las normas técnicas.
6. Concertación de reglas de origen claras.
7. Definición de salvaguardas transparentes y transitorias.
8. Concertación de mecanismos ágiles y efectivos para la solución de controversias.
9. Creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones.
10. Formación de subregiones económicas congruentes con el multilateralismo.

Hasta mediados de los años 80's las estrategias de desarrollo económico de nuestro país se basaban en un modelo de crecimiento hacia adentro, lo cual implicaba políticas proteccionistas como: Sustitución de importaciones; Aduanas cerradas con permisos de importación; Protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%); Precios Oficiales (control de precios); Programas de integración.

Las negociaciones internacionales se reducían a las firmadas en el marco de ALADI y la política de inversión extranjera era restringida.

A partir de 1985, México da un giro a su estrategia, iniciando un proceso de apertura que le permite insertarse en la economía mundial, cuya tendencia es la globalización; con esta finalidad la nueva estrategia estuvo enfocada en una política

arancelaria acorde a las necesidades de la industria; negociaciones de tratados comerciales internacionales; apertura a la inversión extranjera

Para aplicar estos cambios, fue necesario promover las exportaciones creando esquemas que permitieran insertar a la producción nacional de manera adecuada y competitiva al mercado mundial, buscando con ello incrementar la eficiencia competitiva en la producción; que el exportador pudiera elegir al mejor proveedor en el mundo; reducir la carga arancelaria para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación; reducir cargas administrativas por parte del gobierno federal. Para el logro de estos objetivos, se aplicaron mecanismos con características que favorecieran la desconcentración; no implicaran un régimen fiscal diferente; no sustituyan la rentabilidad de las empresas, no se constituyan en subsidios, sean de uso y aceptación internacional.

Por lo anterior, el apoyo a la exportación se centró en tres grandes rubros:

Apoyos a la producción para exportación.

Apoyo a la comercialización.

Apoyos de concertación (facilidades administrativas)

Las instituciones gubernamentales de fomento al comercio exterior que existen en México tales como la Secretaría de Economía, Bancomext y Nafin, consideradas las más importantes, aplican estrategias de promoción y desarrollo de programas de fomento a las exportaciones mexicanas, por ejemplo, Bancomext, que es el banco de desarrollo responsable de la promoción de exportaciones y la atracción de inversión extranjera, ofrece financiamiento y garantías a la exportación, no recibe subsidios ni recursos fiscales, sin embargo brinda una asesoría, capacitación e información a los empresarios mexicanos para lograr la eficiente promoción de productos mexicanos en el extranjero contando con 35 oficinas en México y 43 en el exterior. Su labor principal es la de formar y apoyar al empresario mexicano con servicios financieros, asistencia técnica y promocionales para que compita exitosamente en los mercados internacionales, así como promover la inversión nacional y extranjera. Esta labor de Bancomext orientada a atender a las empresas micro, pequeñas y medianas debe operar de acuerdo a las necesidades del mercado como banca de primer o segundo piso.

Su estrategia de promoción comercial y asistencia técnica abarca aspectos como Información; Asesoría; Estudios y Publicaciones; Capacitación; Campañas de Imagen; Agenda de Negocios en el Exterior; Promoción de Oferta Exportable; Misiones y Ferias y; el Programa México Exporta.

Su estrategia de financiamiento implica el otorgamiento de diversos tipos de créditos, por ejemplo, al Ciclo Productivo; Ventas; Proyectos de Inversión y; Adquisición de Equipo. Manejo y otorgamiento de Cartas de Crédito; Garantías y Avaluos; Manejo de Capital de Riesgo; Inversiones en Futuros; ser Banca de Inversión; proporcionar Servicios Fiduciarios y Avalúos; Crédito Internacional y Seguros de Crédito, así como el PAT (Programa de Asistencia Técnica).

Nafin, por otra parte, tiene como objetivo principal en cuanto al comercio exterior el dar apoyo a la empresa mexicana con financiamiento en dólares, para asegurar su participación en el comercio internacional, a través de líneas globales de crédito y líneas de comercio exterior a corto plazo. Estos apoyos van dirigidos a micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, de los sectores industrial, comercial y de servicios con la finalidad de facilitar el acceso a los mercados internacionales permitiendo la adquisición de materias primas, refacciones, maquinaria y equipo, insumos agroindustriales y servicios, en términos adecuados; además, ofrece financiamientos para la adquisición de equipos, plantas llave en mano, tecnología y servicios procedentes de alguno de los países con los que Nafin tiene línea de crédito; permite realizar pagos automáticos al proveedor; otorga una mayor capacitación de negociación al empresario mexicano para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

Los apoyos brindados por la Secretaría de Economía a la producción para exportar están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a que éstas puedan seleccionar libremente de entre proveedores nacionales y extranjeros, a aquellos que les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

A mediados de los años 80's solo existía un antecedente de apoyo a la exportación que se refiere a la Industria Maquiladora. este esquema fue aprobado desde los años 60's en la zona fronteriza norte del país con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona. Para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción, tales como:

PITEX (Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación); y Draw Back, que se refiere a la devolución de impuestos de importación de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos posteriormente exportados.

Asimismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieran la

competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional, incluyendo a las pequeñas y medianas.

ECEX (Empresas de Comercio Exterior); y las FEMEX (Ferias Mexicanas de Exportación).

Otro concepto de singular importancia para apoyar la competitividad en el exterior, es el apoyo para disminuir los costos administrativos, por lo que se crearon mecanismos de concertación de acciones a favor de la exportación, lo que permite la eliminación de obstáculos administrativos y la simplificación de trámites. Con este propósito, el gobierno federal estableció el esquema:

ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras).

Posteriormente, y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, la Secretaría estableció los programas:

PRONEX (Programa de Proveedores Nacionales de Exportación). Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

PROSEC (Programas de Promoción Sectorial). Establecido para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno, con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Durante el proceso de globalización, se hizo necesario proteger al mercado nacional, ya que la competencia internacional no está sólo fuera del país, sino que con la apertura, ésta también interactúa dentro del mercado interno. En este contexto, las preferencias que otorga México a los diferentes países con los que ha firmado tratados comerciales deben ser apropiadamente aplicadas, asegurándose que éstos a su vez, aplicarán de manera correcta las preferencias otorgadas a nuestro país.

Algunos instrumentos de regulación no arancelaria que se aplican en México, son:

Permisos previos a la Importación y exportación;
Avisos Automáticos;
Cupos de importación y Exportación; y
Certificados de Origen

Los programas de fomento a las exportaciones y los instrumentos de regulación a las importaciones y exportaciones son administrados por la Dirección General de

Servicios al Comercio Exterior, la cual concentra más del 60% del total de trámites que tiene registrados la Secretaría de Economía, otorgando servicios a empresas que en su conjunto realizan el 90% de las exportaciones manufactureras del país.

La Dirección General de Servicios al Comercio Exterior administra todos estos programas e instrumentos a través del Sistema Informático Integral de Comercio Exterior (SICEX), mediante el cual se emiten y controlan a nivel nacional los trámites de comercio exterior, haciendo homogénea la operación y facilitando la supervisión y control de desempeño del servicio, ya que se encuentra operando en línea con todas las representaciones federales de la Secretaría en el país.

El SICEX es una herramienta que permite el control de gestión por trámite y la conectividad con el usuario y las aduanas agilizando con ello las operaciones de importación y exportación.

Así, la Secretaría de Economía tiene como misión en cuanto el comercio exterior el dar apoyo a la competitividad de las empresas que actúan en el comercio exterior, mediante la administración de los programas que rigen la importación y exportación.

Siendo fiel a estas disciplinas, México ha suscrito diversos tratados comerciales como ya se ha mencionado a lo largo de este trabajo, éstos a su vez serán analizados de manera individual.

Los Tratados Comerciales de los que México forma parte, son un instrumento eficaz que permite a las empresas mejorar sus operaciones a través de la eficiencia y reducción de costos y la mejora en los tiempos de operación y procedimientos.

Día con día el papel de México en el comercio internacional cobra mayor relevancia. Actualmente es uno de los países con mayor flujo de operaciones comerciales internacionales, es decir, uno de los principales actores del comercio internacional concentrando un importante flujo de mercancías, tanto en importaciones como en exportaciones.

En este capítulo analizaremos los distintos tratados que México tiene firmados con países en desarrollo que están en condiciones similares a las de nuestro país, pensando en el comercio exterior que tienen; ya que para los Tratados Comerciales que tenemos firmados con países desarrollados se consideran en capítulos separados.

Los puntos importantes a resaltar serán las consideraciones que se tienen de tales tratados así como sus implicaciones y la realidad de las relaciones comerciales de cada país con México poniendo énfasis en las exportaciones mexicanas y su mercado potencial en dichos países.

3.1 Oportunidades en América Latina

México mantiene relaciones comerciales muy dinámicas con los países de Centro y Sudamérica; con algunos de ellos hemos suscrito acuerdos comerciales, los cuales han impulsado el comercio en la región, y con otros tiene Acuerdos de Alcance Parcial que han evolucionado a Tratados de Libre Comercio.

América Latina es en el ámbito comercial y geográfico el mercado natural de México; con quien nos unen lazos históricos, culturales y lingüísticos. Este hecho, unido a los cambios que estén ocurriendo en el mundo tales como flujos de inversión, las formas de producción, los modos de intercambio comercial, los patrones de consumo y la nueva distribución de los mercados mundiales, han obligado a México a realizar cambios internos para incrementar la competitividad de su aparato productivo y ampliar y diversificar las extensiones que tenemos al mundo hablando de oportunidades comerciales.

México apoya la ampliación de los intercambios comerciales y de las relaciones económicas, participando en las negociaciones colectivas con países de América Latina o en negociaciones bilaterales de país a país. A través de estas acciones México contribuye al proceso de integración económica de América Latina.

3.1.1 TLC's en Centro América.

a) Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, Honduras y El Salvador (Triángulo del Norte)

Este Tratado de Libre Comercio es uno de los mandatos fundamentales del Mecanismo de Diálogo y Concentración de Tuxtla, junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua.

Después de cuatro años de consultas, a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre Tuxtla II, en 1996, se celebraron rondas de intensas negociaciones, concluyéndose las negociaciones el 10 de mayo del 2000. Se logró un acuerdo moderno, ambicioso, integral y completo que abre nuevas y mejores oportunidades para la creación de más y mejores empleos, el incremento de las exportaciones, la mayor disponibilidad de insumos y servicios para la industria nacional, así como la atracción de nuevas inversiones y creación de alianzas estratégicas entre empresas; cabe mencionar que este tratado constituye un impulso más a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).²⁸

Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado para los productos de exportación de México en América Latina; el 27.2% de las exportaciones de México hacia América Latina se realizan hacia el Triángulo del Norte, en ese aspecto, México ocupa el segundo lugar en las importaciones del TN, representa el 9% de las importaciones que el TN realiza del mundo. Revisando las cifras, encontramos que las exportaciones de México al TN se han incrementado a lo largo de los últimos años hasta alcanzar la cifra de 1,024.0 millones de dólares al año 2000, mientras que las importaciones se han mantenido casi constantes.

Por otra parte, los países del Triángulo del Norte representan un mercado potencial de 23 millones de personas, para el cual México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo; este tratado nos ofrece la oportunidad de garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos al mercado centroamericano; diversificar nuestras exportaciones; tanto el destino de nuestras exportaciones como las fuentes de insumos para nuestras empresas. Se generarán mayores flujos de Inversión Extranjera y de alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y centroamericanas para promover la transferencia de tecnología.

La presencia internacional de México se ve fortalecida al ser cada vez más los países en el mundo a los que tenemos acceso preferencial.

Al igual que los otros TLC's negociados por México, el Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras, establece disciplinas en materia de: trato nacional; eliminación gradual de barreras arancelarias; barreras no arancelarias; prohibiciones y restricciones cuantitativas y; excepciones generales.

En el Tratado con el Triángulo del Norte, México conservará intacta su soberanía comercial en relación con otros países, así como su derecho de mantener permisos de importación y exportación y adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

Debido a las grandes desigualdades comerciales entre México y estos países, siendo nuestra economía la más fuerte de ellas, la apertura comercial será asimétrica tanto en tasas base como en plazos de desgravación; más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaría libres de arancel a la entrada en vigor del tratado; el resto de nuestras exportaciones establece plazos que van de 2 a 12 años.

Las exportaciones mexicanas de productos al Triángulo del Norte alcanzaron en el 2000 más de mil millones de dólares. Se logró un acceso a corto plazo para la mayoría del comercio del sector industrial; alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel de inmediato y el 15%

en un plazo de 3 a 5 años. Los sectores industriales de interés para México resultaron beneficiados con los plazos establecidos; en el sector industrial, el Triángulo del Norte otorgó a México acceso inmediato en productos como químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas; una alta proporción de este tipo de productos, incluyendo textiles y siderúrgica, entraron libres de arancel el primer día de la entrada en vigor del acuerdo. El 50% de las importaciones que el TN realiza de México se concentra en química, petroquímica, refinación, hule y plástico, equipo de transporte y auto partes e industria siderúrgica.

Cuadro 7

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EL TRIÁNGULO DEL NORTE										
Miles de dólares										
Años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000
Exportaciones hacia el TN	252,934	290,788	315,848	309,914	336,976	539,912	583,700	782,200	847,103	961,502
Participación de las Exportaciones mexicanas en el total de importaciones del TN %	6.56	6.77	6.05	5.21	5.29	6.83	7.5	8.45	8.2	8.31
Importaciones desde el TN	42,722	73,358	71,161	68,140	90,352	57,498	95,469	96,949	128,541	135,990
Saldo	210,209	217,250	244,685	241,774	246,624	482,414	488,231	685,251	718,562	825,512

Fuente: Datos obtenidos de los Bancos Centrales, Direcciones de Estadística y Ministerios de Economía de países del Triángulo del Norte (Boletín 9.1 SIECA)

En el sector agropecuario y agroindustrial las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte alcanzaron los 140 millones de dólares en 1999. El 30% de las importaciones que el TN realiza de México quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del tratado; poco más del 12% eliminarían sus aranceles a mediano plazo y 41% a largo plazo. México abriría en menores plazos los productos de este sector. Los productos sensibles para el Sureste mexicano como azúcar, café y plátano quedaron excluidos de la negociación. Para algunos productos agropecuarios sensibles se estableció una salvaguarda especial, la cual impediría que se afecte la producción nacional con importaciones repentinamente. Otro punto importante es que este tratado otorgó reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México.

En lo que se refiere a la desgravación de productos agroindustriales y agropecuarios mexicanos en el TN, a la entrada en vigor del tratado entraron con cero arancel semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, ovo albúmina, almidón de maíz, cacahuete, tequila y mezcal, cueros y pieles, fibras textiles entre otros. A mediano plazo se eliminarían los aranceles para miel, coliflor, brócoli, hortaliza, lechugas, zanahorias, pepinos y pepinillos, chícharos, setas, conservas de hortalizas, melones, sandías, fresas, pimientos, té, entre otros. A largo plazo se

eliminarían los aranceles para carne de bovino, cereales para desayuno, productos de panadería, ron, tabaco, cacao, chocolates, dulces, sopas, levaduras y embutidos, entre otros. Cabe señalar que algunos de estos productos son diferentes en cuanto al trato de manera bilateral, entre México y cada uno de los países del TN.

Para algunos productos sensibles del sector agropecuario se adoptó una salvaguarda especial, negociada a nivel bilateral. Esta se aplicaría a los bienes establecidos en los anexos de salvaguarda especial de cada uno de los países. Esta consistiría en el establecimiento de un cupo o el establecimiento de un nivel de disparo de la salvaguarda, determinado a nivel bilateral: en tanto no se active la salvaguarda se aplicaría la desgravación acordada en el tratado; la cantidad por arriba del cupo determinado o la que se importe después de que se active la salvaguarda, pagaría el arancel Nación Más Favorecida vigente o el consolidado en el tratado.

Casi todo el sector pesquero se incluyó en la negociación, únicamente las preparaciones y conservas de atún de las subpartidas 16.04.14 y 16.04.19 quedaron excluidas. En términos generales, México se desgravará a una mayor velocidad que el TN, por ejemplo, México eliminará de manera inmediata el 38% de las importaciones de productos pesqueros provenientes del TN y el 62% restante a mediano plazo, por su parte, el TN eliminó de manera inmediata el 5% de las importaciones de productos pesqueros provenientes de México; el 95% restante se eliminará a largo plazo. Adicional a todo esto, se negoció un cupo recíproco de 500 toneladas de atún enlatado para su venta al por menor, con un arancel a desgravar en 10 cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del tratado con Guatemala. Las exportaciones de productos pesqueros se han incrementado sustancialmente, dando como resultado un saldo de balanza comercial positiva para México en los últimos años.

En cuanto a las reglas de origen, estas determinan cuales bienes recibirán trato arancelario preferencial, estas garantizan que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región. Las ventajas se otorgarán a bienes de México y el TN plenamente obtenidos en sus territorios; elaborados con insumos originarios; elaborados con insumos no originarios de ambos, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

Las reglas de origen negociadas siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región. Los bienes calificarán de originarios cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%.

Los procedimientos aduaneros de este tratado fueron establecidos de manera que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen. Se establecerán procedimientos claros y precisos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Así mismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

Como ya se había mencionado antes, el tratado establece la posibilidad de imponer medidas bilaterales durante un periodo de transición para hacer frente a dificultades imprevistas que se originen de la reducción o eliminación de un arancel establecido en el tratado. Lo anterior sin dejar de considerar que las partes conservan su derecho de adoptar medidas al amparo del artículo XIX de la OMC sobre importaciones de las demás Partes cuando éstas sean sustanciales y contribuyan al daño. La aplicación de la salvaguardia requerirá de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, podremos adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial.

El Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras contribuirá al desarrollo del país, a la diversificación comercial de México y a la atracción de inversión extranjera; las similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo entre las economías de México, Guatemala, Honduras y El Salvador permitirán un impacto directo a las micro, pequeñas y medianas empresas de México, en especial, a las de la región del sur.

Retomando el tema principal de este trabajo, compararemos lo que México exporta hacia los países del triángulo del norte con lo que exportamos hacia los Estados Unidos.

México exportó a Guatemala en el año 2000, principalmente, productos incluidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 27, Combustible minerales, aceites y productos de su destilación; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación; 39, Materias plásticas y manufacturas de éstas materias; 84, Reactores Nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 76, Aluminio y manufacturas de aluminio; 30, Productos farmacéuticos; 33, Aceites esenciales y resinoídes, preparaciones de perfumería de tocador; 04, Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural, productos comestibles; 73, Manufacturas de fundición, hierro o de acero; y 48, Papel y cartón. Manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.

La suma del volumen exportado de estos productos es de 295.3 millones de dólares. Si lo comparamos con el mismo volumen de los mismos productos exportado hacia Estados Unidos encontraremos que dicha cifra es mucho menor en una escala importante, hacia Estados Unidos se exportan 99,829.1 millones de dólares tan sólo de los grupos de productos mencionados; sin embargo, encontramos algunos aspectos interesantes dentro de ambas listas, por ejemplo, el caso del capítulo 04 que se refiere a la leche y productos lácteos, huevo de ave, miel y otros productos combustibles; tenemos que se exporta más de dichos productos hacia Guatemala que hacia Estados Unidos, hacia el vecino del norte se exportaron en el 2000, 15.0 millones de dólares y hacia el vecino del sur, se exportaron 15.6 millones de dólares en el mismo período lo que indica que Guatemala representa un mercado mayor, al menos en ese año, que los Estados Unidos, por lo tanto debe ser tomado en cuenta por los exportadores mexicanos y ser aprovechado pues se puede deducir que este mercado será más benéfico debido a las ventajas culturales que existen si es que se compara con los Estados Unidos. La importancia de este hecho resalta en la consideración de que Guatemala es un país con limitaciones extremas comparado con Estados Unidos y sin embargo hay ciertos productos en los que los exportadores mexicanos abastecen en mayor medida a Guatemala que a Estados Unidos.

Cuadro 8

Principales productos Exportados a Guatemala
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	590 825	543 616	534 782
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	32 717	37 923	68 035
65	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	27 273	52 684	44 574
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	49 549	44 911	41 554
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	67 595	40 345	31 587
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	17 053	18 503	22 230
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	18 777	20 140	22 081
33	ACEITES ESSENCIALES Y RESINOIDEOS, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR	14 889	20 908	20 762
04	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVO DE AVE, MIEL NATURAL, PRODUCTOS COMESTIBLES	3 609	15 071	15 599
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	30 335	21 369	14 805
48	PAPEL Y CARTON, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON	11 282	11 518	14 051

Fuente: Bancomext

Para el caso de Honduras, los diez principales grupos de productos exportados son los capítulos 62, Prendas y complementos de vestir; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 19, Preparación a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 76, aluminio y sus manufacturas; 42, manufacturas de cuero; 30,

productos farmacéuticos; 73, manufacturas de fundición, hierro o de acero; 85, máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación; 33 aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador.

La suma de lo exportado a Honduras de estos productos es de 138.7 millones de dólares, de los mismos productos en su comparación con Estados Unidos tenemos que hacia el norte se exporta 77,603.6 millones de dólares, es decir, una diferencia enorme, aunque es posible rescatar los productos incluidos en el capítulo 62, Prendas y complementos de vestir, en donde se concentró casi el 60% de lo exportado hacia Honduras en el 2000, por lo tanto, es un mercado con potencial para este tipo de productos.

Cuadro 9

Principales productos Exportados a Honduras
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	134 600	155 956	203 683
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO LOS DE PUNTO	1 060	36 898	81 072
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	10 521	8 065	8 806
12	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDON, FECCULA O LECHE	4 073	6 179	6 101
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	10 204	7 961	8 085
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	7 115	8 381	7 454
42	MANUFACTURAS DE CUERO, ARTICULOS DE GUARNICIONERIA Y TALABARTERIA, ARTICULOS	0 061	3 657	5 858
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	7 125	5 407	5 56
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	7 575	5 740	4 709
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	6 254	6 404	4 564
33	ACEITES ESCENCIALES Y RESINOIDES, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR	2 160	2 729	4 417

Fuente: Bancomext

El Salvador importa de México principalmente los diez siguientes grupos de productos: capítulos 27, Combustibles minerales, aceites y productos de su destilación; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 76, Aluminio y manufacturas; 30, productos farmacéuticos; 04, Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural; 73, manufacturas de fundición de hierro o de acero; 08 Frutos comestibles, corteza de agrios o de melones; 07, Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.

El monto total de estos productos exportados hacia El Salvador es de 138.3 millones de dólares, un monto realmente pequeño comparado con 85,969.5 millones de

dólares de los mismos productos exportados hacia Estados Unidos siendo el principal grupo de productos exportados hacia El Salvador los del capítulo 27 de la Tarifa Arancelaria, Combustibles minerales, aceites y productos de su destilación; lo que indica un mercado que no debe ser descuidado por nuestros exportadores en este caso específico, se trata principalmente de petróleo.

Cuadro 10

Principales productos Exportados a El Salvador

Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	217.730	244.498	245.095
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	14.243	29.374	33.745
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	16.875	16.149	20.183
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	6.052	19.961	17.052
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	10.170	8.662	13.847
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	6.052	11.006	13.841
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	8.239	8.932	9.609
04	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVO DE AVE, MIEL NATURAL, PRODUCTOS COMESTIBLES	3.368	11.248	8.329
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	20.888	11.205	7.554
08	FRUTOS COMESTIBLES, CORTEZA DE AGRIOS O DE MELONES	6.335	4.283	7.200
07	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	6.689	12.630	6.894

Fuente: Bancomext

Hacia los tres países en su conjunto se exportaron 1,025.0 de dólares en el año 2000 lo que representa el 0.6% de lo que México exporta al mundo; el mercado del Triángulo del Norte no debe ser descuidado, por el contrario, las políticas de comercio exterior de nuestro país deben estar encaminadas al fomento de las exportaciones e inversiones hacia estos países donde las pequeñas y medianas empresas podrían encontrar nichos de mercado para productos específicos.

Mostrando las exportaciones por capítulo de la Tarifa Arancelaria al Triángulo del Norte y comparando con lo que se exporta a Estados Unidos del mismo tipo de productos en el año 2000, encontramos que los porcentajes exportados son realmente bajos con excepción del capítulo 04, al que se exporta 178% de lo que se exporta a Estados Unidos como lo muestra a continuación el cuadro 11.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 11

Principales productos Exportados al Triángulo del Norte y Estados Unidos en el año 2000
Millones de dólares

Capítulo	Descripción del Capítulo	Triángulo del Norte	Estados Unidos	% respecto a Estados Unidos
	Todos	983.6	147 639.9	0.7%
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	102.1	12 339.2	0.8%
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO LOS DE PUNTO	84.3	4 950.8	1.7%
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	70.5	2 566.3	2.7%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE OPERACION	66.2	46 230.7	0.1%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	53.5	19 268.1	0.3%
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	43.5	472.8	9.2%
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	37.3	136.0	27.4%
33	ACEITES ESSENCIALES Y RESINOIDES, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR O DE	29.6	142.6	20.8%
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	27.1	2 176.0	1.2%
04	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVO DE AVE, MIEL NATURAL, PRODUCTOS COMESTIBLES	26.7	15.0	178.6%

Fuente: Bancomext

b) Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México

(Las negociaciones de tratados de libre comercio en América Latina básicamente tienen en mismo patrón bajo el cual fueron negociados y las principales diferencias estriban en los productos sensibles de cada país, así que para tratar de no ser demasiado reiterativos, únicamente se mencionarán los aspectos relevantes de los tratados que se nombren en este capítulo, tomando como punto básico de referencia, el análisis del apartado previo a este que habla del Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte. Para el caso de México habrá que tener presentes los 10 puntos de su estrategia comercial, mencionados en el inicio de este capítulo 3.)

En la década de los 90's, los gobiernos de Nicaragua y México decidieron estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos, así como acelerar e impulsar la revitalización de los esquemas de integración americanos con la finalidad de alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países, tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico, y en 1998 terminan las negociaciones con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México.

La finalidad real es la de contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional; crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios; reducir las distorsiones en su comercio reciproco;

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial; asegurar un marco comercial previsible para la planificación de las actividades productivas y la inversión; desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones en la Organización Mundial de Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación; fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales; alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual; crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios; proteger los derechos fundamentales de sus trabajadores; emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente; reforzar la elaboración y la aplicación de las leyes y reglamentos en materia ambiental; promover el desarrollo sostenible; preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público y; fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

México exporta hacia Nicaragua principalmente los productos comprendidos en diez capítulos de la Tarifa Arancelaria: capítulos 27, Combustibles minerales, aceites y productos de su destilación; 52, Algodón; 30, Productos farmacéuticos; 17, Azúcares y artículos de confitería; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos; 39, Materias plásticas y manufacturas de éstas materias; 19, Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico; 73, Manufacturas de fundición de hierro o de acero; 48, Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa.

El monto total de estos productos seleccionados es de 66.6 millones de dólares; en contraste, hacia los Estados Unidos se exportan, de los mismos grupos de productos, 84,180.1 millones de dólares. El principal tipo de productos exportados hacia Nicaragua son los del capítulo 27, en donde se encuentra el petróleo y otro tipo de combustibles minerales. Nicaragua obtiene los beneficios de un Acuerdo de México firmado con Venezuela para proveer de combustibles a los países de Centroamérica, es por este motivo que el petróleo tiene tanta importancia en las exportaciones hacia Nicaragua, representa el 26% del total exportado a este país, es decir 23.1 de 286.2 millones de dólares que se exportan.

En la comparación de las exportaciones por capítulo hacia Nicaragua y hacia Estados Unidos vemos claramente en el siguiente cuadro que en la mayoría de los 10 capítulos con mayor monto exportado hacia Nicaragua en el año 2000 no representan el 1% en ellos, con la salvedad de los capítulos 30, 52, 17 y 19 donde

representan 4.19%, 3.84, 2.74% y 2.71 respectivamente con respecto a lo que se exporta a Estados Unidos del mismo tipo de productos.

Cuadro 12

Principales productos Exportados a Nicaragua y su comparación con Estados Unidos

Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000	Hacia Estados Unidos en el 2000	% exportado respecto Estados Unidos en el 2000
	TODOS	57.5	64.5	93.4	147,639.9	0.06%
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION.	0.06	0.1	24.2	12,339.2	0.19%
52	ALGODON	0.005	0.007	7.3	280.9	3.84%
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	6.8	5.7	5.7	135.9	4.19%
17	AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	3.3	4.9	5.5	200.2	2.74%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	2.9	4.4	4.7	19,268.1	0.02%
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	3.1	3.7	4.5	2,566.5	0.17%
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDON, FECCULA O LECHE	1.6	3.2	4.3	158.6	2.71%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	2.7	3.8	4.2	46,230.7	0.01%
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION HIERRO O DE ACERO	2.8	3.0	3.3	2,176.0	0.15%
48	PAPEL Y CARTON, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON	2.0	2.0	2.9	814.9	0.35%

Fuente: Bancomext

c) Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México

Para este tratado las negociaciones comerciales se iniciaron en 1991 y concluyeron en marzo de 1994. El Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México entró en vigor el primero de enero de 1995.

Como resultado de las negociaciones, se cubrieron 12 temas para promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países.

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Agricultura
- Normas técnicas
- Normas fito y zoonitarias
- Salvaguardas
- Prácticas desleales
- Compras de gobierno
- Inversión
- Servicios
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El tratado con Costa Rica busca diversificar mercados, establecer normas transparentes que den seguridad a los agentes económicos, promover comercio de bienes y servicios, facilitar el desarrollo de inversiones y atender las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles por país.

Hacia Costa Rica se exportan principalmente los productos de los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 85, Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes; vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 30, Productos farmacéuticos; 48, Papel y cartón; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos mecánicos; 33, Aceites esenciales y resinoideos, preparaciones de perfumería; 49, Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas; 79; Zinc y sus manufacturas; 73, Manufacturas de fundición de hierro o acero. Las exportaciones de estos productos en el año 2000 representaron ingresos al país por 152.9 millones de dólares, siendo los productos de los capítulos 85 y 87 los principales aunque hay que mencionar que las cantidades exportadas hacia Costa Rica están más niveladas que las exportadas a los otros países de Centroamérica, es decir, el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica permite que los productos exportados hacia este país no se concentren en un solo grupo, la diversificación de productos exportados se nota en la lista de los principales productos exportados hacia Costa Rica. El monto de estos mismos tipos de productos que México exporta hacia Estados Unidos es de 97,084.2 millones de dólares. El mercado costarricense es uno de los más abiertos al mundo al tener diversos tratados y acuerdos comerciales con otros países del mundo entre ellos México, así que hay que tener muy en cuenta a Costa Rica como un mercado potencial para incursionar con productos competitivos que no sólo lleguen a Costa Rica, sino que repercutan económicamente en otras partes del mundo.

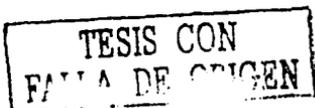
Cuadro 13

Principales productos Exportados a Costa Rica y su comparación con Estados Unidos

Millones de dólares

Capítulo	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000	Hacia Estados Unidos en el año 2000	% exportado respecto Estados Unidos año 2000
	TODOS	282.0	250.5	286.2	147.639.9	0.19%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACIÓN	19.4	18.1	23.1	46,230.7	0.05%
87	VEHICULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMÁS VEHICULOS TERRESTRES	24.7	18.4	22.8	25,400.0	0.09%
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	19.2	19.4	19.6	2,566.3	0.76%
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	13.7	16.0	19.1	135.9	14.05%
48	PAPEL Y CARTÓN, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN	10.7	13.4	16.0	814.9	1.96%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	18.6	11.9	14.1	19,268.1	0.07%
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDEOS, PREPARACIONES DE PERFUMERÍA DE TOCADOR	5.3	7.4	11.3	142.6	7.92%
49	PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA O DE OTRAS INDUSTRIAS GRÁFICAS	5.4	6.8	9.2	225.2	4.27%
79	ZINC Y MANUFACTURAS DE ZINC	4.1	6.6	2.9	123.2	7.22%
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN DE HIERRO O DE ACERO	11.2	11.6	8.6	2176.0	0.40%

Fuente: Bancomext



El cuadro anterior hace énfasis nuevamente en esa gran divergencia existente entre los montos exportados hacia Estados Unidos con respecto al resto de los países con los cuales tenemos firmados tratados, en este caso podemos observar que del capítulo 85, el cual es también el principal exportado hacia Estados Unidos, hacia Costa Rica sólo se exporta el 0.05% de lo que llega a Estados Unidos, y el caso se repite en cantidades menores al 1% para los capítulos 87, 39, 84 y 73; con un poco mayor porcentaje están los capítulos 48, con 1.96% y 49 con 4.07%; capítulos 33 y 79 con 7%; y sólo en capítulo 30 que representa a los Productos Farmacéuticos tiene el porcentaje mayor de este grupo de productos con 14% exportado respecto al mismo tipo de productos exportados hacia Estados Unidos.

3.1.2 TLC's en América del Sur

a) Tratado de Libre Comercio entre México y Chile

El primer acuerdo comercial que México firmó fue el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, que a la postre se convertiría en el Tratado de Libre Comercio México Chile.

El Acuerdo de Complementación Económica entre ambas partes se firmó en septiembre de 1991 y entró en vigor el primero de enero de 1992. En el primer año de vigencia, el comercio bilateral creció en más del 40%. Para 1996, sólo unos cuantos productos pagaban arancel y en 1998, que es cuando se convierte el Acuerdo de Complementación Económica en Tratado de Libre Comercio, el 98% de las mercancías intercambiadas entre México y Chile estaban libres de impuestos.²⁹

Las principales exportaciones de México a Chile son:

- ☒ Automóviles
- ☒ Camiones
- ☒ Productos químicos
- ☒ Furgones
- ☒ Propano butano
- ☒ Poli cloruro de vinilo
- ☒ Algodón en rama
- ☒ Pigmentos y preparaciones a base de dióxido
- ☒ Tubos de cobre refinados
- ☒ Toallas y tapones higiénicos

²⁹ Secretaría de Economía

Si observamos las exportaciones mexicanas a Chile por capítulo de la Tarifa Arancelaria veremos que los diez principales grupos de productos son los de los capítulos 87, Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 72, Fundición de hierro y acero; 30, Productos farmacéuticos; 31, Abonos; 73, manufacturas de fundición de hierro y acero; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos; 26, minerales, escorias y cenizas.

La suma de las exportaciones de éstos productos es de 281.7 millones de dólares y, al seguir la misma dinámica del presente trabajo al compararlo con las exportaciones del mismo tipo de productos hacia Estados Unidos, encontraremos que hacia el vecino del norte se exportaron 97,313.9 millones de dólares en el año 2000; el patrón que se presenta es el prácticamente el mismo que en los anteriores tratados revisados en este capítulo donde la diferencia en los montos exportados es muy grande, lo interesante de este tratado en particular es que los productos exportados a Chile contienen un grado de integración tecnológica mayor que los exportados a otros países de Latinoamérica, por ejemplo, el principal grupo de productos exportados a Chile es el referente a la industria automotriz, con 75.2 millones de dólares.

Cuadro 14

Principales productos Exportados a Chile y su comparación con Estados Unidos
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000	Hacia Estados Unidos en el año 2000	% exportado respecto Estados Unidos en el 2000
	TODOS	834.9	366.4	431.3	147,369.9	0.29%
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	181.0	61.3	75.2	25,400.0	0.30%
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	38.9	30.2	51.2	2,566.3	2.00%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES. APARATOS DE GRABACION	65.8	29.8	41.5	46,230.7	0.09%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	50.9	22.1	29.4	19,268.1	0.15%
72	FUNDICION HIERRO Y ACERO	15.4	18.5	21.7	1,059.8	2.05%
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	17.5	16.2	17.2	135.9	12.66%
31	ABONOS	19.6	15.5	15.8	66.9	23.62%
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	32.6	9.4	11.8	2,176.0	0.54%
34	JABONES. AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	4.7	10.3	9.5	303.6	3.13%
26	MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	12.3	9.1	9.5	106.4	8.93%

Fuente: Bancomext

El cuadro 14 nos muestra que en el caso de Chile los montos comparados con lo exportado hacia Estados Unidos son muy inferiores como el porcentaje lo marca, tan sólo en capítulo 31 que se refiere a los abonos, es casi una cuarta parte de lo que se exportó hacia Estados Unidos en el año 2000 del mismo tipo de productos; encontramos también un 12.7% en productos farmacéuticos del capítulo 30; y un

8.9% de minerales comprendidos en el capítulo 26; el resto queda en porcentajes de menos de 1% en algunos casos y de 2% en otros, siendo estos los 10 principales productos exportados hacia Chile en el 2000.

La importancia de este tratado reside en las grandes similitudes que están presentes entre ambos países al ser dos economías abiertas, con un intercambio equitativo en cuanto al tipo de productos intercambiados y así mismo, las inversiones existentes en ambos países uno en el otro.

Entre México y Chile hay una fuerte relación en inversiones, este Tratado, desde su etapa de Acuerdo, permitía aprovechar las complementariedades y el potencial de cooperación para invertir o emprender proyectos conjuntos en sectores como el minero, hortofrutícola, pesquero y silvícola. Es precisamente Chile el país con el cual México tiene más similitudes entre todos aquellos países con los que ha suscrito algún tipo de tratado, es decir, el único con el que se compite de igual a igual; si lo comparamos con el TLCAN y el TLCUEM, veremos que nos enfrentamos a países industrializados o con mayor nivel de desarrollo que nosotros en donde prevalecen asimetrías muy grandes que deben ser consideradas por dichos países y México recibe ventajas en el intercambio y los plazos de desgravación por ser país en desarrollo; si comparamos con los tratados que tenemos firmados con Israel y otros países de América Latina, veremos que las asimetrías se invierten, es decir, México otorga concesiones o ventajas en las negociaciones y en los intercambios comerciales así como en los plazos de desgravación arancelaria, ya que son países con menor grado de desarrollo que México.

Chile por su parte brinda la certeza de una competencia de igual a igual, el universo de mercancías está prácticamente libre de arancel y las reciprocidades entre los países hacen que se complementen entre sí

México ha invertido en Chile en panificación, televisión, petroquímica, turismo, textiles y vitivinícola entre otros.

b) Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y México (G3)

Este tratado del Grupo de los 3 (G3) está integrado por tres países; México, Venezuela y Colombia. Se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el primero de enero de 1995.

La vinculación de Colombia, México y Venezuela significa la creación de un mercado de más de 150 millones de consumidores potenciales.³⁰

³⁰ Secretaría de Economía

El Tratado cubre diversas áreas para promover e incrementar el intercambio comercial y la inversión entre los tres países.

- ☒ Trato nacional y acceso de bienes al mercado
- ☒ Sector automotor
- ☒ Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias
- ☒ Reglas de origen
- ☒ Procedimientos aduanales
- ☒ Salvaguardas
- ☒ Prácticas desleales de comercio internacional
- ☒ Principios generales sobre el comercio de servicios
- ☒ Telecomunicaciones
- ☒ Servicios financieros
- ☒ Entrada temporal de personas de negocios
- ☒ Normas técnicas
- ☒ Compras del sector público
- ☒ Política en materia de empresas del estado
- ☒ Inversión
- ☒ Propiedad intelectual
- ☒ Solución de controversias

El Tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

Además el Tratado establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.

Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución equitativa de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

Con la inclusión, en el Tratado, de reglas para promover las inversiones, el comercio de servicios y la protección de los derechos de la propiedad intelectual, los tres países cuentan con un conjunto de disciplinas innovadoras con respecto a los tratados suscritos con países de la región anteriores a él. Además, la existencia de una cláusula readhesión dentro del Tratado permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones.

México exporta a Colombia y Venezuela principalmente, computadoras, productos químicos, industria básica de hierro, fibras artificiales, aparatos eléctricos. El tipo de exportaciones mexicanas hacia estos países se detalla enseguida usando grupos de productos exportados clasificados por capítulos de la Tarifa Arancelaria.

Hacia Colombia se exportan principalmente los productos incluidos en los capítulos 29, Productos químicos orgánicos; 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 30, Productos farmacéuticos; 33, Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 54, Filamentos sintéticos o artificiales; 32, Extractos curtientes tintóreos, taninos y sus derivados, pigmentos; 49, Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas.

El volumen total exportado de estos grupos de productos hacia Colombia es de 317.4 millones de dólares; estos mismos productos exportados a Estados Unidos suman 67,379.8 millones de dólares.

Cuadro 15

Principales productos Exportados a Colombia
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	1998	1999	2000
	TOTAL	449 120	367 713	461 804
29	PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	40 247	40 824	57 983
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS.	68 045	47 963	51 792
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	45 506	44 483	47 651
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES, PREPARACIONES DE PERFUMERÍA DE TOCADOR	16 817	26 459	40 861
85	MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES APARATOS DE GRABACIÓN O	34 352	28 190	33 6
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS	5 199	5 335	22 591
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	24 563	20 555	22 270
54	FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES	10 389	15 407	18 629
32	EXTRACTOS CURTIENTES TINTÓREOS, TANINOS Y SUS DERIVADOS, PIGMENTOS Y DEMÁS	8 874	7 924	11 044
49	PRODUCTOS EDITORIALES DE LA PRENSA O DE OTRAS INDUSTRIAS GRÁFICAS, TEXTOS	10 521	9 337	10 934

Fuente: Bancomext

Los principales productos importados hacia Venezuela son los de los capítulos 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 30, Productos farmacéuticos; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 33, Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 29, Productos químicos orgánicos; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos; 48, Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón; 87, Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 73, Manufacturas de fundición, hierro o de acero.

El monto total exportado de estos grupos de productos hacia Venezuela es de 373.8 millones de dólares; en su comparación con lo exportado a Estados Unidos de los mismos productos encontramos que al vecino del norte se exportan 97,382.9 millones de dólares. Sumando lo que ambos países socios del Tratado del Grupo de los Tres (G-3) importan desde México solamente del grupo de productos seleccionados tenemos 691.2 millones de dólares, el total exportado a Colombia y Venezuela es de 981.4 millones de dólares.

Cuadro 16

Principales productos Exportados a Venezuela
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	546.04	436.3	519.5
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	93.9	67.6	84.5
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	38.7	48.8	61.8
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	40.5	41.1	56.1
33	ACEITES ESCENCIALES Y RESINOIDES, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR	12.8	23.5	41.0
39	MATERIAS PLASTICAS Y SUS MANUFACTURAS	22.4	22.3	28.3
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	23.3	16.9	24.9
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	10.4	17.3	21.4
48	PAPEL Y CARTON, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON	12.2	20.7	20.7
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	58.8	21.9	20.4
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	79.3	17.8	14.8

Fuente: Bancomext

Tomando en conjunto este tratado del "Grupo de los 3" encontraremos en el siguiente cuadro que, haciendo la misma comparación con Estados Unidos que el cuadro anterior, la diferencia en cuanto a los montos exportados en el año 2000 por capítulo de la Tarifa Arancelaria no cambian mucho con respecto al análisis previo por país; aquí veremos que en porcentaje, encontramos como sobresaliente un 80% exportado hacia este tratado del capítulo 30 con respecto al monto exportado del mismo hacia Estados Unidos cuando el resto de las comparaciones van de un 57% para el capítulo 33; un 24% del capítulo 29; hasta un 0.1% del capítulo 87.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 17

Principales productos Exportados al G-3 y Estados Unidos en el año 2000
Millones de dólares

Capítulo	Descripción del Capítulo	G-3	Estados Unidos	% respecto Estados Unidos
	Todos	981.4	147.839 9	0.7%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	136.3	19 288.1	0.7%
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	109.3	136.0	80.3%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	89.7	46 230.7	0.2%
29	PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	83.0	344.5	24.1%
	ADICIVOS ESSENCIALES Y RESINOIDES			
33	PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR	81.9	142.6	57.4%
	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS			
39	MATERIAS	50.6	2 565.7	2.0%
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS	44.0	303.6	14.5%
	PAPEL Y CARTÓN: MANUFACTURAS DE PASTA DE			
48	CELULOSA DE PAPEL O CARTÓN	29.4	814.9	3.6%
	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y			
87	DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	26.2	25 400.0	0.1%
	PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA O DE			
49	OTRAS INDUSTRIAS GRÁFICAS TEXTOS	21.4	226.2	9.4%

Fuente: Bancomext

c) Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia

Al igual que el Tratado anterior, entró en vigor en 1995, aborda los mismos temas, con la salvedad de que no incluye el sector automotor, normas técnicas ni empresas del estado:

- Trato nacional y acceso de bienes al mercado
- Sector agropecuario y medidas fitosanitarias y zoonosanitarias
- Reglas de origen
- Procedimientos aduanales
- Salvaguardas
- Prácticas desleales de comercio internacional
- Principios generales sobre el comercio de servicios
- Telecomunicaciones
- Servicios financieros
- Entrada temporal de personas de negocios
- Compras del sector público
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Los principios son los mismos, al igual que los objetivos que se persiguen en los demás tratados de libre comercio que México tiene firmados en América, así que por

este motivo no redundaremos en ellos y nos enfocaremos al análisis de las exportaciones mexicanas hacia este país.

Los principales productos de exportación que México envía hacia Bolivia son los contenidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria.

Capítulos; 55, Fibras sintéticas o artificiales; 39, Materias plásticas y manufacturas de éstas materias; 33, Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 28, Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos u orgánicos; 72, Fundición, hierro y acero; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 48, Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón; 49, Productos editoriales, prensa e industrias gráficas; 76 Aluminio y manufacturas.

El monto total exportado de estos tipos de productos a Bolivia es de 18.4 millones de dólares. Su comparación con el mismo tipo de productos exportados a Estados Unidos nos da que al vecino del norte exportamos 71,26.5 millones de dólares en el año 2000. Cabe señalar que las exportaciones totales a Bolivia para el año 2000 son de 26.580 millones de dólares y esta cantidad ha venido decreciendo en los últimos años, es decir, que a pesar del tratado, las exportaciones mexicanas hacia Bolivia se han reducido, por ejemplo, en 1998, se exportaron 34.5 millones de dólares, para 1999, 31.5 millones de dólares, ya tenemos el dato del año 2000 y vemos que la tendencia es negativa.

Cuadro 18
Principales productos Exportados a Bolivia y su comparación con Estados Unidos
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000	Hacia Estados Unidos en el año 2000	% exportado respecto Estados Unidos en el 2000
	TODOS	34.5	31.6	26.6	147,639.9	0.02%
55	FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	4.5	5.3	5.6	167.9	3.34%
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	4.5	2.8	2.9	2,566.3	0.11%
33	ACEITES ESSENCIALES Y RESINOIDES, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR	0.3	2.9	2.8	142.6	1.96%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	6.3	3.9	2.6	19,258.1	0.01%
28	PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS, COMPUESTOS INORGANICOS U ORGANICOS	0.7	2.0	1.4	255.0	0.55%
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	1.4	0.6	0.7	1,059.8	0.07%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	1.5	2.2	0.7	46,230.7	0.00%
48	PAPEL Y CARTON, MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTON	0.4	0.6	0.6	814.9	0.07%
49	PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA O DE OTRAS INDUSTRIAS GRAFICAS, TEXTOS	0.8	0.8	0.5	226.2	0.22%
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	0.7	0.3	0.5	472.8	0.11%

Fuente: Bancomext

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las cifras comparativas que muestra el cuadro anterior indican lo inmensas que resultan las exportaciones hacia Estados Unidos al ponerlas junto a lo exportado por capítulo de otros países, en este caso Bolivia, que para el año 2000 exportó un 3% de lo que exportamos al vecino del norte en el 2000; 1.96% del capítulo 33 y del resto de los 10 principales productos exportados hacia Bolivia no representan ni el 1%; esto nos da una idea de la poca representatividad que tiene en nuestras exportaciones totales este tratado

El comentario principal que yo hago al revisar estas cifras es que este tratado ha sido de demasiada poca importancia para nuestro país y que los exportadores que incursionan hacia Bolivia con sus productos deben tratar de incrementar sus exportaciones y aprovechar las ventajas que este les ofrece, o de lo contrario es posible concluir que las ventajas principales de este tratado las aprovechan los Bolivianos y no nuestros empresarios exportadores.

3.2 TLC con Israel

Después de dos años de consultas y a lo largo de diez rondas de negociaciones, el 6 de marzo del 2000 concluyeron las negociaciones; el 10 de abril del mismo año se firmó el TLC México-Israel en la Ciudad de México.

Durante las negociaciones se realizó un proceso permanente de consulta con el sector privado de México a través de la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

El Tratado de Libre Comercio entre Israel y México entró en vigor el 1º de julio del 2000. El hecho de que el mercado israelí se encuentre en una etapa de crecimiento ha propiciado importaciones por 30 mil millones de dólares anuales, aproximadamente, lo que representa una oportunidad de negocios de mucha importancia.

El Tratado incluye disciplinas comprendidas en capítulos:

1. Acceso a mercados
2. Reglas de origen
3. Procedimientos aduaneros
4. Salvaguardias
5. Compras de gobierno
6. Competencia
7. Solución de controversias y asuntos institucionales
8. Derechos y obligaciones

Nosotros nos referiremos principalmente al acceso de bienes al mercado, el Tratado establece dos periodos de desgravación arancelaria para la importación de bienes, es decir, la aplicación de aranceles preferenciales.

El 96.6% del comercio bilateral de bienes agrícolas está cubierto por el acuerdo; los acuerdos fueron negociados bajo el principio de listas positivas; es decir, los productos que no estén en las listas se encuentran excluidos. Se reconocieron las denominaciones de origen al Tequila y Mezcal.

El primero de ellos se presenta inmediatamente a la entrada en vigor del Tratado y conformado por 707 fracciones arancelarias comprendidas en los capítulos 39, 44, 54, 73, 75 y 93, entre otros, del Sistema Armonizado de Decodificación y Clasificación de Mercancías. Algunos de los bienes que pueden encontrarse en este periodo de desgravación incluyen manufacturas de plástico, materiales sintéticos para la confección, manufacturas de fundición, hierro o acero, manufacturas de níquel y armas, municiones y pistolas. Es decir, la mitad de las exportaciones mexicanas quedan libres de arancel; el 25% adicional bajo cuota y el 12% con reducciones entre el 25% y 50% sobre aranceles aplicados.

En el ámbito de los productos agropecuarios, México tiene, a partir de la entrada en vigor del Tratado, acceso ilimitado en café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal. A su vez, Israel tiene acceso ilimitado en semillas, especias, flores, café kosher en paquetes individuales. El 99% de las importaciones mexicanas de productos agropecuarios provenientes de Israel son semillas de hortalizas y concentrados de proteínas para alimento animal.

Para el acceso a mercados de productos industriales tenemos que el arancel promedio ponderado de Israel para todo el mundo es 7.6% y para los productos mexicanos es de 5.4%. Todos los productos industriales están comprendidos en el Tratado.

Para los productos sensibles de ambas partes se definió un plazo de desgravación de cinco años; el segundo periodo de desgravación incluye seis reducciones anuales a los aranceles vigentes en la fecha de entrada en vigor del Tratado, por lo que quedarán libres de arancel en forma gradual hasta el 2005. Esta categoría de desgravación incluye 764 fracciones arancelarias contenidas en los capítulos 30, 52, 57, 62 y 85 entre otros del Sistema Armonizado. En este periodo de desgravación de desgravación se pueden encontrar productos farmacéuticos, algodón, alfombras y revestimientos textiles, prendas de vestir y máquinas, aparatos y equipo eléctrico. 80% son del sector textil y de confección y el resto son productos químicos como

carbón, ácido fosfórico y dióxido de silicio. Los productos electrónicos son motores, generadores eléctricos, interruptores, fusibles y alambre de cobre.

Israel tiene acceso libre en bienes que reflejan su desarrollo tecnológico: sistemas de irrigación, invernaderos, equipo agrícola y equipo médico.

Se mantienen licencias de importación para los siguientes productos; por parte de México: petróleo, maquinaria, ropa y automóviles usados; por parte de Israel: cárnicos no kosher, ropa usada y residuos y desperdicios de plástico, hule, papel, metal y vidrio

Cabe mencionar, que para gozar de dichas preferencias arancelarias, las mercancías deberán cumplir con las reglas de origen de los bienes de acuerdo con el contenido del Capítulo III del Tratado, donde se establecen dos criterios para determinar si los bienes producidos califican para las preferencias arancelarias: cambio o salto arancelario y Valor Contenido Regional.

Las reglas de origen determinan los productos que son sujetos de trato preferencial arancelario bajo el Tratado. Se diseñaron para permitir la exportación de productos mexicanos y para garantizar que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región.

Se brindará trato arancelario preferencial a los productos totalmente obtenidos en sus territorios; elaborados exclusivamente con insumos originarios y para productos suficientemente transformados, elaborados con insumos no originarios, que cumplan con determinados procesos productivos o con un valor determinado de contenido regional.

El salto arancelario requiere de un cambio de fracción arancelaria para que los bienes puedan ser considerados como originarios. Los lineamientos para determinar si el salto arancelario es válido se encuentran definidos en el Anexo 3-03 del Tratado.

México a Israel estuvieron de acuerdo en cumplir y llevar a cabo ciertos procedimientos aduanales para facilitar y ordenar las transacciones comerciales tales como: llenar un formato para el certificado y la declaración de origen; emisión de la auto certificación; verificación de origen (cuestionarios o visitas); emisión de resoluciones anticipadas para evitar disputas; acceso a la revisión y apelación de procedimientos; sanciones penales, civiles o administrativas.

Otro punto importante del Tratado es el referente a las salvaguardas que se estableció su utilización para evitar daño como resultado de un aumento de las

importaciones derivado del mismo tratado. Se definieron las condiciones bajo las cuales se puede excluir a la otra parte de una salvaguarda global.

Para cuestiones de competencia dentro del Tratado se establece el cumplimiento de las leyes de competencia de las partes y promueve la cooperación para evitar las prácticas con efectos adversos para el comercio bilateral; a todo esto se le suma que se acordó realizar reuniones cada dos años para discutir la aplicación de las leyes de competencia y la operación del Tratado

Este Tratado presenta grandes oportunidades de negocios para empresas de ambos países, ya que, debido a la naturaleza de cada uno de los mercados involucrados y al tipo de bienes que se producen en cada país, podemos determinar que la oferta y demanda tanto de Israel como de México son complementarias, lo cual facilitará el flujo de mercancías e inversiones entre ambos países. Se podría considerar una punta de lanza en la cooperación bilateral de ambos países.

Un tratado de libre comercio con Israel representa un mercado potencial para las empresas mexicanas que deseen incursionar en el ámbito mundial contribuyendo a la diversificación del destino de las exportaciones mexicanas además de fortalecer nuestra capacidad de competencia en los mercados internacionales. Este tratado ofrece certidumbre y oportunidades de acceso a mercados para los sectores privados de ambos países generando sinergia y teniendo un valor estratégico debido a que México a Israel son los únicos países que tienen tratados de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

Algunas de las características de Israel como país, que son de amplia consideración para tenerlo en cuenta como destino importante de nuestras exportaciones es el hecho de que, durante el año 2000, Israel importó casi 35 mil millones de dólares y tiene un PIB per cápita de 17,572 dólares anuales.³¹

El Tratado diversifica las relaciones comerciales de México, logrando abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales, además de mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio de la pequeña y mediana empresa; promueve mayores flujos de Inversión Extranjera Directa y fomenta las alianzas estratégicas y la transferencia de tecnología.

Desde el punto de vista de mi análisis, este Tratado le da un carácter complementario a nuestro comercio; México exporta a Israel productos como petróleo, alimentos, manufacturas (equipo eléctrico, electrónico e industrial, productos de madera y químicos). Israel por su parte, exporta a México productos de

³¹ Fuente Central Bureau of Statistics, Bank of Israel computations. Datos del 2000

un mayor desarrollo tecnológico como maquinaria y equipo agrícola, herbicidas, fertilizantes, productos farmacéuticos, equipo médico, equipo electrónico y maquinaria.

Los principales 10 grupos de productos que México exporta a Israel clasificados por capítulos de la Tarifa Arancelaria son los siguientes:

Capítulos; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 85, Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 20, Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de planta; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares; 09, Café, té yerba mate y especias; 07, Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 29, Productos químicos orgánicos; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 33 Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería de tocador.

Cuadro 19
Principales productos Exportados a Israel y su comparación con Estados Unidos

Millones de dólares						
CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000	Hacia Estados Unidos en el año 2000	% exportado respecto Estados Unidos en el año 2000
	TODOS	17.9	37.9	54.6	147.639.9	0.04%
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	10.4	25.4	36.9	12.339.2	0.30%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	1.0	4.8	8.8	46.230.7	0.02%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	0.5	0.4	2.7	19.268.1	0.01%
20	PREPARACIONES DE LEGUMBRES U HORTALIZAS, DE FRUTOS O DE OTRAS PARTES DE PLANTA	1.0	1.1	1.4	277.5	0.50%
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO, ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES	0.8	0.5	0.7	3.912.1	0.02%
09	CAFE, TE YERBA MATE Y ESPECIAS	0.2	0.2	0.6	471.6	0.13%
07	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	0.1	0.5	0.4	2.072.6	0.02%
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	0.9	1.3	0.4	344.5	0.12%
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.1	0.1	0.3	2.566.3	0.01%
98	VALOR DEL CAPITULO ESPAÑOL PARA CLAVE 98	0.2	0.2	0.2	26.6	0.75%

Fuente: Bancomext

El monto total de lo exportado a Israel de estos productos en el año 2000 es de 52.3 millones de dólares y el mismo tipo de productos exportados a Estados Unidos en el año 2000 ascienden a 87,625.2 millones de dólares. Hay que destacar las exportaciones totales hacia Israel se han incrementado en los últimos tres años al triplicarse del año de 1998 (17,969 millones de dólares) al 2000 (54,644 millones de dólares).

En el análisis comparativo de los principales 10 productos exportados hacia Israel y Estados Unidos podemos notar muy claramente la tendencia que los tratados de libre comercio mencionados en este capítulo marcan; la centralización de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos es tal, que las exportaciones por capítulo hacia Israel, en ninguno de los 10 productos seleccionados, alcanza el 1% con respecto a Estados Unidos, a pesar que el tipo de productos, incluido el petróleo, son de los principales exportados por México hacia el resto del mundo, la representatividad que logre tomar este tratado dentro del marco general del comercio exterior mexicano podría llegar en un futuro, esperemos, no muy lejano.

Por lo tanto podemos deducir que las repercusiones positivas de este tratado están por llegar y que el dinamismo que la economía mexicana muestre en el sector externo debe ser enfocado adecuadamente para aprovechar las ventajas que ofrecen los tratados que hemos firmado, sobre todo aquellos en los que las exportaciones mexicanas muestren un comportamiento favorable como es el caso del tratado con Israel, ya que este tratado promueve flujos de comercio e inversión con terceros países, cabe señalar que Israel y México son los únicos países con acceso preferencial a Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

Aprovechar las ventajas que ofrecen los tratados analizados en este capítulo es una labor que debe estar presente en los planes de desarrollo del comercio exterior así como en un plan integral de desarrollo industrial que fomente la productividad de las empresas micro, pequeñas y medianas quienes considero que serían las más beneficiadas de estos acuerdos comerciales pues los mercados que se abren están a la medida de sus capacidades productivas, sin embargo, las ventajas de estos tratados tal parece que han sido aprovechadas por los países socios más que por nuestro sector exportador.

CAPÍTULO CUARTO

LA UNIÓN EUROPEA

4.1 Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) jugará un papel positivo y de alto crecimiento en nuestro país, ya que nos permitirá afirmar la política económica de apertura a los mercados mundiales y, de esa manera, tener una posición aun más activa en el proceso de globalización mundial.

El Tratado, fijando de manera definitiva las reglas comerciales entre los socios, generará un mayor grado de seguridad, de confianza y de credibilidad en la economía mexicana. Al mismo tiempo con la cooperación reforzada en este ámbito, y en combinación con los acuerdos bilaterales concretados con los estados miembros de la Unión Europea, sin lugar a dudas estimulará la Inversión Extranjera Directa de origen europeo apoyando así el desarrollo de las relaciones comerciales entre las partes.

La creación de comercio y el impulso a la inversión europea, que son consecuencias del mismo Tratado, permitirán a México y en especial al sector exportador tener una mayor visión en la búsqueda de mercados para los productos mexicanos altamente competitivos. México se sitúa, desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales, como el primer país del mundo que abre su mercado y logra acceso preferente a los mercados de los dos mayores bloques económicos del mundo.

Como punto de intersección entre ambos bloques, Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, México se encontrará en condiciones de aumentar la eficiencia de su planta productiva y de desarrollar una estrategia comercial para diversificar mercados aprovechando las ventajas comerciales que ofrecen los tratados comerciales con ambos bloques al tener un acceso libre, con seguridad económica y jurídica, así como mecanismos eficaces de resolución de conflictos, entre los socios comerciales.

Contrastando al TLCUEM con el TLCAN, el primero permite a México corregir y perfeccionar los impactos económicos que un acuerdo comercial trae consigo, como los del TLCAN, los defectos en el acuerdo con América del Norte, que no se puede negar que han tenido un éxito pleno en ciertos ámbitos son, por un lado, una excesiva desviación del comercio hacia los vecinos del norte, lo que ha hecho que

las empresas mexicanas se hayan inclinado en muchos casos, por la diferencia de precios, a comprar insumos en Estados Unidos o en Canadá que les resultan más baratos que los originarios de Europa. Al entrar en vigor el TLCUEM, permitirá a México restaurar las corrientes normales de intercambio y eliminar el efecto discriminatorio del arancel diferencial existente por el TLCAN. La competencia se regirá por las normas de ambos tratados y sobre la base de los costos de producción, costos de transporte y calidad técnica.

Por otro lado, el TLCUEM ofrece a México un modelo de integración muy diferente al del TLCAN. La Unión Europea dio mucha importancia a una integración económica más completa entre ambas partes, durante todo el curso de la negociación, que privilegiaría la densificación de las cadenas productivas, tratando de lograr mayores contenidos de valor agregado local a las exportaciones en ambos sentidos en comparación con el grado de integración nacional que existe actualmente en el intercambio comercial dentro del TLCAN.

Esto tuvo un efecto de contraste con la estructura industrial creada por y para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En el TLCAN, la conjunción del sistema maquilador, el principio de contenido regional en las reglas de origen, la proximidad geográfica de las economías facilitó la creación de comercio y la generación acelerada de empleo.

En sentido contrario, el sistema de incentivos creado, que facilitó la rápida creación de empleo directo, frenó la integración productiva entre las empresas exportadoras y las industrias mexicanas, principalmente las pequeñas u medianas empresas, potencialmente suministradoras de insumos y materiales. Esto generó poco empleo indirecto inducido a través del resto de la industria u la economía mexicana.

El modelo que proponía la Unión Europea era otro más de tipo tradicional que fomentará la integración económica entre ambas partes, internalizando lo más posible los beneficios generados por el comercio creado. Esto aun cuando en el corto plazo el impacto en cuanto a creación de comercio y generación de empleo fuera menor.

Desde cierta perspectiva, el TLCUEM traerá grandes beneficios si consideramos que tenemos en él, reglas de origen más estrictas, que prevén un alto contenido regional, unidas a la mayor distancia, y mayores costos de transporte, entre ambas economías crean un sistema de incentivos favorable a la utilización de insumos y materiales de origen mexicano que se incorporen en los bienes finales de exportación con destino a Europa.

Esto tendrá efectos en materia de contenido de las exportaciones, valor agregado local contra importaciones de insumos, y posiblemente sea más importante en materia de inversiones. Se puede esperar que la combinación de estrictas reglas de origen y altos costos de transporte entre México y Europa, induzcan flujo de inversiones europeas, y también mexicanas, en los sectores industriales intermedios de las cadenas productivas. Es decir insumos, servicios, materiales, que permitirán a los sectores de bienes finales respetar los niveles de contenido regional, de México y de la Unión Europea sumados, establecidos en las reglas de origen pactadas. Esto contribuirá al logro de un objetivo de largo plazo de la economía mexicana que es el de conseguir una mayor integración en sus cadenas productivas.

De esta manera, en cuanto a lo que se quiere resaltar en este apartado que son los impactos de los tratados de México con Europa y América del Norte en términos de comercio, podré hacer algunas consideraciones de acuerdo a lo investigado proponiendo que se tengan en cuenta para las decisiones que se toman en el futuro comercio entre los países de los bloques mencionados.

⊕ Las exportaciones de México hacia Europa crecerán a una menor velocidad de lo ocurrido con Estados Unidos y Canadá aunque debemos tener en cuenta que la apertura europea hacia México es mucho más rápida que la ofrecida en el TLCAN.

⊕ El contenido en importaciones de las exportaciones de México hacia Europa será menor y, por lo tanto, el del contenido local mayor en caso del flujo de exportaciones hacia América del Norte.

⊕ El espacio que abrirá el TLCUEM a las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas, que tiene vocación de proveedores hacia los grandes productores de bienes finales, será por lo mismo mayor de lo que el TLCAN ha permitido.

Debo mencionar que estas observaciones no demeritan de ninguna manera los beneficios derivados del TLCAN y mucho menos son una crítica a él, sólo se pretenden señalar las diferentes perspectivas que ofrecen a México ambos tratados que podrían considerarse complementarios, mi propuesta consiste en aumentar el comercio con Europa aprovechando las ventajas del TLCUEM ya que este tratado corrige ciertos efectos negativos del TLCAN, sin negar como ya lo he mencionado, algunos efectos benéficos que éste ha tenido y tiene, en el desarrollo comercial de México.

El TLCUEM proporciona a México un importante margen de diversificación económica en su comercio exterior, fortaleciendo su postura mundial y su desempeño ante las miras de las instituciones mundiales como el FMI y el Banco Mundial, así como ofrecer un mayor campo de acción a nuestra política económica.

El TLCUEM es importante para ambas partes porque nos proporciona los instrumentos y los medios para alcanzar objetivos clave de nuestros respectivos proyectos económicos, comerciales y políticos.

4.1.1 Antecedentes y Evolución de las relaciones económicas México – UE.

La relación actual que tenemos con la Unión Europea, delimitada principalmente por el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, marca los márgenes de una nueva relación con el viejo continente y es de importancia tener en consideración los antecedentes de dicha relación, para esto mencionaré el punto que, en mis consideraciones, es el de coyuntura entre Europa y México; este se encuentra localizado en un compromiso alcanzado en 1995, para emprender una negociación basada en tres fundamentos, uno político; otro económico y comercial; y el otro profundizando la cooperación, área de antemano tradicional de enlace de México con la Comunidad Europea desde 1975. Dicho compromiso se concreta finalmente en 1997 al firmarse el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. Este acuerdo enmarca la nueva relación que ahora México tiene con la Unión Europea, que incluye los aspectos comerciales que son parte del fundamento de este trabajo; por las mismas fechas se suscribe el Acuerdo Interino sobre Comercio para terminar el capítulo del libre comercio del Acuerdo de Asociación. Los protocolos de vinculación de Europa con terceros países crean nuevos modelos de relaciones, para muchos especialistas, el más avanzado entre los existentes hasta ahora.

Es importante tener un pleno entendimiento del nuevo posicionamiento de Europa en el contexto mundial y, también, el papel que nuestro país tiene para integrarse de manera activa y competitiva en la nueva arquitectura mundial, muy en particular a partir de la década de los noventa en que Europa se transforma con la caída del muro de Berlín y el desmantelamiento de la Unión Soviética.

Si consideramos los antecedentes europeos y su situación después de ser devastada por dos guerras mundiales es comprensible que no tuviera el suficiente empeño y dedicación a las relaciones con América, en especial el área Latina, pero, desde 1968, la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), antes del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) creado en 1974, promovió el diálogo de América Latina con la Comunidad Económica Europea (CEE); México formaliza en ese entonces nuestra relación con Europa; en 1970 acredita una representación y en 1975 firma su primer Acuerdo de Cooperación con la CEE bajo un esquema un poco simple y modesto; pero, como México no era miembro del GATT, se logra además el trato de "Nación Más Favorecida".

Más adelante, en España se presenta un cambio político que resultó de enorme interés para México como para la Europa misma, permitiendo un acercamiento a Europa Occidental. Los acontecimientos que llevaron al poder al Felipe González le da un aspecto de mayor democracia a España y su gobierno genera un plan para agregarse a los esfuerzos integradores comunitarios en Europa iniciando así las negociaciones de la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea en 1985. Dicho proceso y la visión española sobre México enriquecen la visión de la Comunidad sobre nuestro país y despierta el interés europeo. De manera natural puede considerarse a España como el pivote de interés con la región, lo cual le da un espacio político mayor en la entonces Comunidad Europea.

En 1985 por primera vez el presidente de México visita la Comisión Europea y se manifiesta así interés en un acercamiento mucho mayor con la CEE. No estando en vigor el mercado único y siendo limitadas las disposiciones comunitarias en política comercial, los acuerdos con terceros países se concebían sólo en el ámbito de la cooperación.³¹

Pese a todo, el interés de México se mantendría y, en 1991, con las ganas que España mostró en las relaciones con América Latina, México suscribe su segundo Acuerdo de Cooperación, llamado de "Tercera Generación", que ampliaba el campo para desarrollar programas en conjunto con la ahora Unión Europea. Sin embargo, el tema comercial es rechazado por la parte europea de acuerdo con su política común que no favorecía acuerdos particulares con países, sino esquemas más de tipo regional que después podrían individualizarse; lo único que se acepta es un compromiso de consulta previa en el caso de medidas de política comercial que, en los hechos, sirvió como una señal para identificar en los medios europeos a México como un país que aspiraba a desarrollar vínculos más estrechos en materia comercial.

A principios de la década de los noventa se negocia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Su importancia fue muy grande porque se dio en el momento en que el Congreso de los Estados Unidos duda sobre su conveniencia, así como de la verdadera trascendencia de los acuerdos finales de la Ronda Uruguay. El destino de ambas negociaciones se vinculó profundamente por esa situación, de manera que Europa pensaba que si el TLCAN no era ratificado por el Congreso difícilmente se podría concluir la Ronda Uruguay. Pero unido a todo esto, el TLCAN fue un suceso en muchos aspectos. Canadá, que ya tenía un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos se interesó en el TLCAN sobre todo por el mecanismo de solución de controversias en materia de comercio, que hacía fuerte a la parte débil en disputas comerciales. El mismo esquema sirvió de base para el

³¹ "Antecedentes de la Nueva Relación México-UE", El Mercado de valores, año LX, Núm. 6, Nafin.

arreglo final en ese capítulo en Marrakech. La atención europea en el TLCAN se dio por razones muy similares. El TLCAN, primero dentro de las nuevas reglas de comercio establecidas por el GATT / OMC, era observado de cerca. Ratificado a finales de 1993 y en vigor en 1994 facilitó el aterrizaje de los acuerdos finales de la Ronda Uruguay en Marrakech.

Una zona comercial privilegiada no extensiva a Europa obligó a la Unión Europea a revisar a fondo sus esquemas de vinculación con América, incluyendo a Estados Unidos. La crítica de Estados Unidos en el GATT / OMC al esquema de integración de la Unión Europea era una provocación a Europa y obligó a una reacción coherente y articulada; Estados Unidos consideraba exagerado el tiempo de la integración europea y para la creación de su mercado único. Las ampliaciones de la Comunidad habían afectado sus intereses comerciales y los acuerdos preferenciales de la Unión Europea con distintos países y regiones fueron cuestionados por Estados Unidos en los organismos multilaterales.

La amenaza de una guerra comercial preocupó tanto a Estados Unidos como a la Unión Europea y generó sentimientos a favor de una renovación del esquema de diálogo trasatlántico entre ambos, es especial después de las reformas en la OMC para superar las limitaciones del GATT en su combate a la discriminación en materia comercial a causa de la debilidad institucional del GATT. Por eso también hubo un ambiente adecuado para que la OMC tuviera más poder en decisiones finales que definían. La Unión Europea intentó nuevos esquemas en ese aspecto con países cercanos a ella, pero los resultados del comercio fueron incipientes.

México presentaba características distintas a las del resto de América Latina por el sólo hecho de haber formado parte del TLCAN. Para nuestro país, el comercio era vital en el nuevo arreglo y si no se lograba una plena comprensión y entendimiento en ese rubro con la Unión Europea se sabía que no sería posible el nuevo acuerdo.

Las empresas de Europa hacían muchos preámbulos; se daban cuenta que la formación de un esquema que concedía preferencias a competidores principales de la Unión Europea en el mercado mexicano, desplazaría a la Unión Europea y se perdería un mercado que ya había conquistado. Además, la situación privilegiada de México como trampolín para ingresar al mercado más grande del mundo les atraía enormemente. Todo este planteamiento logró que la Unión Europea pusiera plena atención en las realidades del mercado mexicano.

El comercio exterior de México, medido por la suma de las ventas y compras de mercancías y servicios con el exterior como proporción del PIB, hoy presenta más del 60%; hace 15 años era más o menos de la mitad; y hace 25 años aproximadamente la tercera parte. El cambio estructural, inducido por políticas

internas y externas, ha afectado todas las esferas de la sociedad y todos los sectores del país.

México incrementó su presencia mundial e intensificó su relación con el resto del mundo. En mayo de 1994 se convierte en el miembro número 25 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Su red de acuerdos comerciales y sus vinculaciones en otros campos han impulsado su desarrollo comercial y le han permitido desempeñar el papel de puente entre el mundo industrializado y en desarrollo, con Europa, Norteamérica, América Latina y Asia.

Su posición geográfica y su nivel de desarrollo le facilitaron esa condición, pero la proyección internacional vigorosa fue resultado del cambio en su estrategia de inserción en el mundo globalizado. Su mayor peso negociador ha sido producto de la velocidad del cambio y de la inserción, aprovechando la coyuntura internacional mencionada aquí.

La relación de México con Europa, relativamente más intensa en el pasado, había sido afectada por el cambio estructural del TLCAN; el acceso preferencial a América del Norte estimuló las exportaciones de México. Pero también se incrementó la relación inversa y Estados Unidos sustituyó a Europa como proveedor en muchos ramos. "El comercio con Europa de 15% en 1985 cayó a sólo 6.4% al final del siglo".³²

El TLCAN provocó una mayor concentración del comercio exterior de México hacia Estados Unidos.

Para el año de 1994 todos estos factores llevan a la Unión Europea a estudiar a fondo la problemática. La finalización de un amplio estudio de la Comisión Europea es concluyente en el sentido que había que negociar una zona de libre comercio con México.

En 1995, para profundizar nuestras relaciones políticas y de cooperación, se firma la Declaración Conjunta Solemne en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial, incluso mediante la liberalización bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

En 1997, se firmaron tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la Declaración Conjunta Solemne: **Acuerdo Global** o **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación** del que formará parte el **TLCUEM**; **Acuerdo Interino**, aprobado en 1998 y que establece las bases para

³² Armendáriz Etchegaray, Manuel. "Antecedentes de la Nueva Relación México-UE: El Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación (1997), en Mercado de Valores, Nacional Financiera. Año LX; #6, junio 2000. Pág. 29.

iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia y con disciplinas y; la **Declaración Conjunta**, que establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos, propiedad intelectual y temas de competencia. En marzo del 2000 el Consejo de Ministros de los Estados miembros de la Unión Europea y el Senado de la República aprueban el resultado de las negociaciones. La ratificación del Senado de la República tanto del Acuerdo Global como de los resultados de las negociaciones comerciales; la aprobación del Consejo de Ministros de los Estados miembros y; la declaración correspondiente del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino, serían requisitos que se deberían cumplir para que el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México entrara en vigor en julio del año 2000.

4.1.2 La Unión Europea como mercado potencial para productos mexicanos.

Es claro que tener como socios comerciales a los países de la Unión Europea dará certidumbre a los inversionistas que decidan incursionar con sus capitales en nuestro país, sin contar que el Tratado permitirá abrir nuevos mercados a los productos mexicanos en condiciones preferenciales; la vulnerabilidad de la economía mexicana se verá reducida al tener como "soportes" a los dos mercados más grandes del mundo: Europa y Norteamérica; y por otro lado, se logrará mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de las pequeñas y medianas empresas.

A grandes rasgos los beneficios del TLCUEM se reflejarán de manera inmediata en ciertos productos y considerando que dicho Tratado elimina rápidamente los aranceles que actualmente enfrentan los exportadores mexicanos y europeos; a partir de la entrada en vigor del tratado, 48% de las exportaciones industriales de la Unión Europea y 82% de las exportaciones industriales mexicanas, gozan de acceso libre al mercado de la contraparte. Las reglas de origen; la negociación de los capítulos de productos agrícolas y agroindustriales, principalmente beneficiarán a nuestros productos al competir en igualdad de circunstancias en Europa.

Las oportunidades derivadas del tratado se convierten en potencialidades para la exportación mexicana con la finalidad de aprovechar las condiciones de comercio.

Algunos de los productos en los que México debe aprovechar las condiciones finales del Tratado son algunos bienes particulares del sector industrial en el que las negociaciones se realizaron tratando de beneficiar a nuestro sector contrastando el grado de desarrollo entre las partes, algunos productos con oportunidades claras serán mencionados enseguida: algunos del sector textil, capítulo 52 de la Tarifa del Impuesto General a la Importación (TIGI), de acuerdo al Sistema Armonizado de

Clasificación de Mercancías, que se refiere a *Algodón*: la fracción 52.09.42 que se refiere a *tejidos de mezclilla*; tejidos de algodón; artículo del cual se importa un total de 148 millones de dólares de la Unión Europea y a su vez nosotros le exportamos al mundo un total de 159 millones de dólares.

Otros productos se encuentran en el capítulo 61 de la Tarifa del Sistema Armonizado, que se refiere a artículos del sector textil, *Prendas y complementos de vestir, de punto*, y un tipo de productos, son los comprendidos en la fracción 61.04.62 que se refiere a *pantalones de algodón*, la Unión Europea importa 455 millones de dólares de dicho producto y nosotros exportamos de manera total al mundo 62.7 millones de dólares. Aquí se presenta la oportunidad de explotar nuestra capacidad productiva para competir en un mercado que presenta potencialidad al importar más de seis veces lo que en total nosotros exportamos; y lo mismo se puede decir de otros artículos del mismo capítulo, como *camisas de algodón de punto para hombres o niños*, con fracción 61.05.10; la Unión Europea importa 698 millones de dólares y nosotros exportamos al mundo sólo 70 millones de dólares; *camisetas de algodón de todo tipo*, fracción 61.09.10, aquí la situación es contraria en cuanto a los montos: la Unión Europea sólo importa 2.1 millones de dólares y nosotros exportamos al mundo 838.7 millones de dólares, sin embargo, la capacidad productiva de México permitiría incursionar en el mercado europeo con este tipo de productos.

Otro capítulo que contiene artículos con oportunidades comerciales en Europa es el 62, del mismo sector textil, *Prendas y complementos de vestir (accesorios)*, *excepto de punto*; fracción 62.12.10, *Sostenes, corpiños, fajas, corsés, tirantes, ligas y artículos similares y sus partes*, de los que la Unión Europea importa un total de 946 millones de dólares y a su vez México exporta al mundo 312 millones de dólares.

Capítulo 64, sector del calzado, *Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos*; la fracción arancelaria 64.03.51, *Calzado que cubra el tobillo. Los demás calzados, con suela de cuero natural: calzado con suela de caucho plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural*; productos de los cuales México exporta al mundo 67 millones de dólares y la Unión Europea importa 53 millones de dólares. Fracción 64.03.99, *Calzado para niños con suela de plástico y parte superior de cuero*; la Unión Europea importa 2,559 millones de dólares, y México exporta al mundo tan sólo 89 millones de dólares; considero que habría que aprovechar este potencial canalizando recursos a este sector a través de apoyos a las pequeñas y medianas empresas, con programas coordinados por instituciones como la Secretaría de Economía y Bancomext.

Capítulo 69, *Productos cerámicos*, fracción arancelaria 69.08.90, *Productos cerámicos; placas y baldosas de cerámica barnizadas o esmaltadas, para*

pavimentación o revestimiento. México exporta un total de 165 millones de dólares y la Unión Europea importa mucho menos de lo que nosotros exportamos, sólo 3.4 millones de dólares. Aquí habría que abrir mercados con la promoción directa de nuestras artesanías, creando la necesidad del producto y su consecuente demanda.

Capítulo 87 que se refiere al sector automotriz y de vehículos: *Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres y sus partes*; fracción 87.12.00 que se contempla *Bicicletas de trabajo, de tres ruedas con canastilla al frente*; México exporta 81.2 millones de dólares y la Unión Europea importa un total de 580 millones de dólares.

Estos son tan sólo algunos ejemplos de bienes del sector industrial que tienen potencial exportador y que en la Unión Europea podrían hacer nuevos nichos de mercado.

El sector agrícola, pesquero y agroindustrial, también presenta oportunidades interesantes para las exportaciones mexicanas, algunos ejemplos son:

Capítulo 03, *Pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos*; fracción 03.06.13; *Camarón congelado*, del cual, México exporta al mundo 425.3 millones de dólares; y la Unión Europea a su vez importa 1525.7 millones de dólares; fracción 03.06.21, *Langostas sin congelar*, México Exporta al mundo 15.8 millones de dólares; y la Unión Europea importa un total de 23.3 millones de dólares; fracción 03.07.59, *Pulpo, demás moluscos vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera*; la Unión Europea importa del mundo 238.9 millones de dólares; y a su vez, México exporta al mundo tan sólo 4.5 millones de dólares. Considerando el gran litoral mexicano y la importancia del sector pesquero en la economía mexicana, es sorprendente que no sean aprovechados al máximo nuestros recursos naturales, así como de las oportunidades comerciales en el mundo, en este caso, de la Unión Europea.

Capítulo 6, *Plantas vivas y productos de la floricultura*; fracción 06.04.91, *Frescos; los demás; follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos*, de los productos incluidos en esta fracción, México exporta 7 millones de dólares; y la Unión Europea importa 216 millones de dólares.

Capítulo 7, *Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios*; fracción 07.03.10, *Cebollas*, de las que la Unión Europea importa un total de 294 millones de dólares; y que nuestro país exporta por un monto de 147.9 millones de dólares; fracción 07.09.20, *Espárragos*, 247.9 millones de dólares que México exporta al mundo, en contraste con 35.7 millones de dólares que la Unión Europea

importa; fracción 07.10.80, Las demás hortalizas, hortalizas incluso silvestres, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas; la Unión Europea importa 194.5 millones de dólares; y México exporta al mundo 154 millones de dólares.

Capítulo 08, *Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones*; fracción 08.04.30, *Piña, dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, mangos y mangostanes frescos y secos*; la Unión Europea importa 181.6 millones de dólares, y a su vez México sólo exporta al mundo 7 millones de dólares; fracción 08.05.30.90, *Limonos y lima, agrios frescos o secos*, de los que México exporta al mundo 70 millones de dólares, y la Unión Europea sólo importa 13 millones de dólares; fracción 08.06.10, *Uvas*, la Unión Europea importa la gran cantidad de 1,107 millones de dólares, siendo que nuestro país sólo exporta 100 millones de dólares.

Capítulo 20, *Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de planta*; fracción 20.01.90.20, *Los demás, hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético*, de los cuales la Unión Europea importa sólo 8.9 millones de dólares; y México exporta al mundo 66.7 millones de dólares.

Capítulo 21, *Preparaciones alimenticias diversas*; fracción 21.03.90, *Salsas*, México exporta al mundo 61.6 millones de dólares; y la Unión Europea importa del mundo 148.1 millones de dólares.

Capítulo 22, *Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre*; fracción 22.04.21, *Vinos de mesa*, de los productos incluidos en esta fracción, la Unión Europea importa un total de 1,303.4 millones de dólares, y México sólo exporta 2.7 millones de dólares. Este es otro capítulo en que los productos mexicanos de exportación incluidos en él, pudieran encontrar nuevas rutas de comercio hacia el viejo continente dado el increíble potencial de demanda que se tiene de ellos, y nuestro país que sólo exporta una pequeña cantidad en comparación con el gran volumen importado por los europeos que gustan de disfrutar los buenos vinos; considero que nuestros vinos deberían tener más presencia en Europa.

Estos han sido tan sólo algunos ejemplos de artículos con potencial de comercio en Europa gracias al Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México y las ventajas que ofrece a nuestras exportaciones, sin embargo, lo principal que hay que considerar son las grandes potencialidades en cuanto a los montos importados por Europa, ahora, los productos mexicanos podrán competir en condiciones preferenciales en Europa y así capturar mercados y establecer los nichos comerciales de exportación que podrán reducir la alta concentración de nuestro comercio exterior hacia Estados Unidos.

Por ejemplo, veamos los 10 principales productos exportados hacia la Unión Europea en el año 2000, tomando la perspectiva de lo exportado a cada país de manera individual para tratar de localizar cuáles son los productos de mayor importancia por país en las importaciones europeas desde México.

Austria

Iniciemos con Austria, país al que exportamos productos contenidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 26, minerales, escorias y cenizas; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 82, Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa; 29, Productos químicos orgánicos; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 73, Manufacturas de fundición de hierro y acero; 64, calzado, polainas, botines y artículos análogos; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares; 09, Café, té, yerba mate y especias.

Cuadro 20

Principales productos Exportados a Austria
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	10.6	10.8	17.1
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS, PAR	0.2	1.2	4.8
26	MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	1.3	1.1	1.5
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	0.7	0.5	1.4
82	HERRAMIENTAS Y UTILES, ARTICULOS DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA,	0.1	0.1	1.4
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	1.0	1.7	1.3
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	1.5	1.2	1.2
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	1.0	0.6	1.0
64	CALZADO, POLAINAS, BOTINES Y ARTICULOS ANALOGOS, PARTES DE ESTOS ARTICULOS	1.5	1.7	0.9
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO, ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES, APARA	0.2	0.5	0.5
9	CAFE, TE YERBA MATE Y ESPECIAS	0.5	0.3	0.5

Fuente: Bancomext

El total del volumen exportado de estos productos para el 2000 fue de 14.5 millones de dólares; a Estados Unidos, del mismo tipo de productos exportamos 74,490.8 millones de dólares, una cantidad mucho mayor refleja la importancia que tienen las exportaciones a Estados Unidos. Las exportaciones hacia Austria se han incrementado en los últimos tres años, en 1998 se exportó un total de 10.6 millones de dólares; 1999, 10.8 millones de dólares y para el 2000, 17.1 millones de dólares. Este es un país que puede ser considerado un socio importante en la Unión Europea para la venta de nuestros productos aprovechando las ventajas del tratado.

Alemania

Las exportaciones hacia Alemania muestran que como principales productos enviados tenemos los comprendidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 87, Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 29, Productos químicos orgánicos; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 72, Fundición de hierro y acero; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 04, Leche y productos lácteos, huevo de ave, miel natural; 30, Productos farmacéuticos; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos.

Cuadro 21

Principales productos Exportados a Alemania
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCION DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	1,152.4	2,073.2	1,544.3
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	391.3	1,335.1	672.9
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	274.0	243.2	257.3
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	42.6	55.0	111.9
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	86.3	86.7	88.2
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	51.1	39.9	69.2
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	48.4	83.0	58.7
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	11.4	8.9	33.7
4	LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVO DE AVE, MIEL NATURAL, PRODUCTOS COMESTIBLES	26.9	15.2	21.4
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	6.3	12.3	19.0
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	0.8	0.5	18.5

Fuente: Bancomext

La suma de lo exportado de estos productos en el año 2000 fue de 1,351.0 millones de dólares; hacia Estados Unidos, en el mismo año, del mismo tipo de productos exportamos 98,288.3 millones de dólares. En este sentido quiero mencionar que a Alemania es al país europeo al que más exportamos, y algunos de los productos mencionados arriba tienen un mayor volumen exportado hacia Europa que hacia Estados Unidos, como es el caso de los lácteos comprendidos en el capítulo 04 de la Tarifa Arancelaria 21 millones exportados a Alemania contra 15 millones exportados a Estados Unidos. Alemania realmente representa una oportunidad de buenos parámetros para los exportadores mexicanos para conseguir nichos de mercado para nuestros productos, aunque el total de las exportaciones a Alemania no es constante, es decir, para el año 1998 se exportó un total de 1,152.4; en 1999, 2,073.2; y para el 2000, 1,544.3 millones de dólares, el decremento principalmente fue debido a la baja en las exportaciones del sector automotriz, o los productos del capítulo 87 de la Tarifa arancelaria donde después de haber tenido un aumento

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

importante para el año 1999 con respecto a 1998, de casi mil millones de dólares, se redujo de 1999 al 2000 en casi 700 millones de dólares.

Bélgica

A Bélgica se exportan principalmente los productos comprendidos en los capítulos 72, Fundición de hierro y acero; 29, Productos químicos orgánicos; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 55, Fibras sintéticas o artificiales discontinuas; 39, Materias plásticas y manufacturas de estas materias; 26, Minerales, escorias y cenizas; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas aparatos y artefactos mecánicos; 25, Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos; 28, Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos y orgánicos; 81, Los demás metales comunes, "cermets", manufacturas de estas materias.

Cuadro 22

Principales productos Exportados a Bélgica
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	230.8	240.7	227.1
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	13.7	70.7	67.9
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	26.7	51.2	31.8
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	23.6	25.4	27.8
55	FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	10.1	15.6	22.6
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	12.5	27.1	21.9
26	MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	17.5	15.2	15.8
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	2.5	4.0	6.0
25	SAL, AZUFRE, TIERRAS Y PIEDRAS, YESOS, CALES Y CEMENTOS	13.2	4.7	5.2
28	PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS, COMPUESTOS INORGANICOS U ORGANICOS	0.4	1.1	4.2
81	LOS DEMAS METALES COMUNES, "CERMETS", MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	1.4	1.7	2.9

Fuente: Bancomext

El volumen exportado a Bélgica de este tipo de productos en el año 2000 fue de 206.1 millones de dólares; a Estados Unidos, del mismo tipo de productos, se exportaron en el 2000, 25,259.0 millones de dólares. Las exportaciones totales hacia Bélgica se han mantenido casi constantes con ligeros cambios entre un año y otro considerando los tres últimos: 1988, 230.8; 1999, 240.7; 2000, 227.1 millones de dólares. En Bélgica simplemente hay que cuidar los nichos de mercado que ya se tienen y tratar que, con la enreda en vigor del tratado, se haga incrementar lo exportado a este país e incursionar con nuevos productos con ventajas arancelarias.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Dinamarca

Dinamarca importa de México principalmente los productos incluidos en los capítulos 13, Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 09, Café, té, yerba mate y especias; 25, Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 76, Aluminio y sus manufacturas; 20, Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de planta; 38, Productos diversos de la industria química; 94, Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

Cuadro 23

Principales productos Exportados a Dinamarca
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	1998	1999	2000
	TODOS	35.8	49.2	44.9
13	GOMAS, RESINAS Y DEMÁS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	17.8	18.3	17.1
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	2.8	8.4	15.1
9	CAFÉ, TÉ YERBA MATE Y ESPECIAS	4.8	4.4	2.7
25	SAL, AZUFRE, TIERRAS Y PIEDRAS, YESOS, CALES Y CEMENTOS	0.1	2.8	2.1
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA,	0.01	0.4	1.4
76	ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO	0.2	0.3	0.9
20	PREPARACIONES DE LEGUMBRES U HORTALIZAS, DE FRUTOS O DE OTRAS PARTES DE PLANTA	0.4	1.1	0.9
38	PRODUCTOS DIVERSOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA	1.2	1.2	0.9
94	MUEBLES, MOBILIARIO MÉDICO-QUIRÚRGICO, ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES, APARA	2.6	1.2	0.8
22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE	0.4	0.7	0.6

Fuente: Bancomext

42.6 Millones de dólares es el total de lo exportado a Dinamarca de los productos seleccionados arriba en el año 2000; su comparación con Estados Unidos del mismo tipo de productos exportados en el año 2000 es de 30,362.7 millones de dólares; mencionando que de los productos comprendidos en el capítulo 13 de la Tarifa Arancelaria, México exportó más hacia Dinamarca que hacia Estados Unidos (17.1 y 16.7 respectivamente) en el año 2000, lo que me da a entender que efectivamente existen nichos de mercado en los países europeos, nichos que hay que conservar y, ahora con las ventajas que ofrece el tratado, explotar al máximo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

España

Hacia España los diez principales grupos de productos que México exportó en el 2000 son los comprendidos en los capítulos 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 29, Productos químicos orgánicos; 07, Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 33, Aceites esenciales y resinoideos, preparaciones de perfumería de tocador; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 20, Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de planta; y 32, Extractos curtientes tintóreos, taninos y sus derivados, pigmentos.

Cuadro 24

Principales productos Exportados a España
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	1998	1999	2000
	TODOS	745.2	943.9	1,528.5
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	429.9	640.2	1,189.2
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	66.2	74.2	70.9
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	22.8	24.3	60.4
7	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	51.6	30.1	31.9
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	1.1	1.1	25.5
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	7.9	8.9	19.9
33	ACEITES ESCENCIALES Y RESINOIDEOS, PREPARACIONES DE PERFUMERIA DE TOCADOR O DE	0.2	0.8	12.3
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	4.0	6.1	10.3
20	PREPARACIONES DE LEGUMBRES U HORTALIZAS, DE FRUTOS O DE OTRAS PARTES DE PLANTA	3.6	1.1	8.4
32	EXTRACTOS CURTIENTES TINTOREOS, TANINOS Y SUS DERIVADOS, PIGMENTOS Y DEMAS	9.0	9.2	7.8

Fuente: Bancomext

El total exportado a España en el año 2000 de los productos seleccionados es de 1,436.5 millones de dólares, siendo el principal tipo de producto exportado el petróleo y sus derivados, comprendido en el capítulo 27, representa más de 2/3 partes del total exportado a España. Este país, por tratarse de aquel país europeo con el cual hay una mayor cantidad de rasgos en común con México, me refiero al lenguaje, cultura, hábitos, etc., es posible lograr establecer en España nichos de mercado para determinados productos; en primer lugar, conservar los existentes y, ya que el volumen exportado a España se ha incrementado paulatinamente en los

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

últimos tres años (1998-2000), aprovechar que el Tratado beneficiará cierto tipo de productos, para poder competir con mayor calidad en el mercado español. En la comparación que hemos hecho a lo largo del presente trabajo con lo exportado a Estados Unidos del mismo tipo de productos en el mismo año 2000, encontraremos que Estados Unidos nos importó 82,614.4 millones de dólares.

Finlandia

Finlandia importó desde México en el año 2000, 4.31 millones de dólares, siendo los diez principales grupos de productos los de los capítulos 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 02, Carnes y despojos comestibles; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 90, Instrumentos y aparatos de fotografía o cinematografía; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 39, Materias plásticas y manufacturas de éstas materias; 59, Tejidos impregnados, recubrimientos, revestidos o artículos textiles; 73, Manufacturas de fundición de hierro o de acero; 21, Preparaciones alimenticias diversas; 52, Algodón.

Cuadro 25

Principales productos Exportados a Finlandia
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	1998	1999	2000
	TODOS	1.7	8.2	4.3
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACIÓN	0.4	5.2	0.9
2	CARNES Y DESPOJOS COMESTIBLES	0.0	1.3	0.7
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	0.1	0.1	0.7
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA	0.1	0.1	0.4
22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE	0.1	0.1	0.4
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.1	0.04	0.2
59	TEJIDOS IMPREGNADOS, RECUBRIMIENTOS, REVESTIDOS O ARTÍCULOS TEXTILES	0.1	0.01	0.2
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN, HIERRO O DE ACERO	0.0	0.1	0.2
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	0.01	0.1	0.1
52	ALGODÓN	0.0	0.0	0.1

Fuente: Bancomext

La suma de las exportaciones hacia Finlandia de estos diez tipos de productos seleccionados fue de 3.9 millones de dólares en el año 2000. Del mismo tipo de productos, México exportó hacia Estados Unidos en el 2000 la cantidad de 76,490.5 millones de dólares. Finlandia no ha sido el principal destino de las exportaciones mexicanas en Europa, sin embargo no hay que descartarlo como un posible comprador de los productos mexicanos; las exportaciones mexicanas hacia este país

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

son muy variables en cuanto al monto exportado se refiere; 1.7, 8.2 y 4.3 millones de dólares exportados en 1998, 1999 y 2000 respectivamente.

Francia

Francia es un país europeo con el que México no tiene un intercambio comercial tan importante, como lo es con Alemania, España y Reino Unido, hablando exclusivamente de Europa. Los diez principales tipos de productos que exportamos a Francia en el año 2000 fueron los comprendidos en los capítulos siguientes de la Tarifa Arancelaria: 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 87, Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres; 29, Productos químicos orgánicos; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 28, Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos u orgánicos; 03, Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos; 09, Café, té, yerba mate y especias; 08, Frutos comestibles, corteza de agrios o de melones; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

El monto total exportado de estos productos hacia Francia en el año 2000 fue de 298.2 millones de dólares; en su comparación con este mismo tipo de productos exportados hacia Estados Unidos tenemos que al vecino del norte le exportamos 98,777.0 millones de dólares.

Cuadro 26

Principales productos exportados a Francia
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	303.3	288.9	375.2
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	195.4	88.3	99.4
85	MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	72.9	68.6	56.7
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES.	3.3	16.8	29.2
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	8.8	7.1	26.0
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA DE MEDIA	9.4	16.0	21.7
28	PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS, COMPUESTOS INORGANICOS U ORGANICOS	1.9	2.0	17.2
3	PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y OTROS INVERTEBRADOS ACUATICOS	0.8	6.7	15.0
9	CAFÉ, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	17.6	12.5	12.1
8	FRUTOS COMESTIBLES, CORTEZA DE AGRIOS DE MELONES.	16.6	16.7	11.9
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	5.8	4.0	8.9

Fuente: Bancomext

El volumen total de las exportaciones mexicanas a Francia en el 2000 fue de 375.2 millones de dólares y podemos decir que no es un mercado en el que pueda haber nichos de mercado importantes debido a que los montos exportados, por capítulos

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de la Tarifa Arancelario, no son constantes si se comparan tres años, de 1998 al 2000, las cantidades exportadas por tipo de producto tienen diferencias importantes de un año a otro, por lo tanto no se pueden considerar como nichos de mercado bien establecidos en Francia.

Grecia

Las exportaciones mexicanas hacia Grecia fueron conformadas en el año 2000 principalmente por productos comprendidos en los diez siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 22, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 07, Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; 73, Manufacturas de fundición de hierro y acero; 95, Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios; 38, Productos diversos de la industria química; 29, Productos químicos orgánicos; 70, Vidrio y sus manufacturas.

Cuadro 27

Principales productos Exportados a Grecia
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	1998	1999	2000
	TOODS	9.7	7.7	10.3
22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE	2.2	1.8	3.1
7	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	2.3	2.4	2.4
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	0.1	0.4	2.1
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION.	0.7	0.8	0.9
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRÚRGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES.	0.4	0.3	0.3
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	0.1	0.1	0.3
95	JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O PARA DEPORTES, SUS PARTES Y ACCESO	0.2	0.2	0.2
38	PRODUCTOS DIVERSOS DE LA INDUSTRIA QUIMICA	0.1	0.01	0.1
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	1.1	0.02	0.1
70	VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO	0.5	0.3	0.1

Fuente: Bancomext

El volumen exportado de este tipo de productos a Grecia en el año 2000 fue de 9.6 millones de dólares; en contraste, hacia Estados Unidos, del mismo tipo de productos en el mismo año exportamos 43,135.2 millones de dólares, la diferencia es impresionante al igual que el resto de los países con los que se están comparando estas cifras.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las exportaciones totales a Grecia en el 2000 fueron de 10.3 millones de dólares, cifra que ha sido más o menos constante en los años anteriores, 9.7 en 1998, y 7.7 en 1999. Este país debe de ser enfocado por los exportadores mexicanos como un posible destino importante para nuestros productos por la razón de que el tipo de productos que nos importan los griegos no son del tipo industrial que México exporta en grandes masas, sino más bien son productos de las industrias del tequila, por ejemplo, frutos y hortalizas, petróleo, muebles, hierro, etc. que tienen una presencia importante en nuestro país y que sobre todo el contenido de valor agregado es mexicano y no interviene la industria maquiladora haciendo que los totales exportados se incrementen con productos que son reexportados o importados temporalmente.

Irlanda

Irlanda recibió en el año 2000 exportaciones mexicanas por un monto de 112.1 millones de dólares, siendo los productos comprendidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria los principales: 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 62, Prendas y complementos de vestir; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; 09, Café, té, yerba mate y especias; 63, Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos o surtidos, prendería; 21, Preparaciones alimenticias diversas; 52, Algodón; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 55, Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

El monto exportado a Irlanda en el 2000 de este tipo de productos fue de 109.7 millones de dólares; comparado con lo que se exportó a Estados Unidos en el mismo año, del mismo tipo de productos, encontraremos una diferencia enorme pues a los Estados Unidos les exportamos 88,707.296 de tan sólo los diez principales tipos de productos que se exportan a Irlanda.

Cuadro 28

Principales productos Exportados a Irlanda
Millones de dólares

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPÍTULO	1998	1999	2000
	TODOS	37.1	87.1	112.1
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	0.4	15.1	53.0
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	17.7	24.4	27.6
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO LOS DE PUNTO	0.02	5.0	12.7
94	MUEBLES; MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES.	6.2	6.0	5.5
9	CAFE, TE YERBA MATE Y ESPECIAS	0.1	0.0	4.5
63	LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS, CONJUNTOS O SURTIDOS. PRENDERIA	2.6	2.1	3.1
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	0.4	1.0	0.9
82	ALGODÓN	0.2	3.4	0.9
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION.	5.2	2.9	0.5
55	FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	0.1	0.8	0.4

Fuente: Bancomext

Como antes se mencionó, el total de las exportaciones mexicanas a Irlanda en el 2000 fue de 112.1 y si se comparan los montos exportados en años anteriores veremos que han ido aumentando considerablemente. Los rubros importantes son aquellos donde se encuentran productos de alto volumen exportado como los de los capítulos 85 y 84, que son de los principales productos exportados por México al mundo.

Italia

Otro de los países importantes en Europa es Italia, al cual le exportamos en el año 2000 un total de 222.2 millones de dólares, siendo diez los principales grupos de productos que se exportan a Italia, los contenidos en los capítulos siguientes de la Tarifa Arancelaria: 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 29, Productos químicos orgánicos; 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 62, Prendas y complementos de vestir excepto los de punto; 07, legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 72, Fundición de hierro y acero; 61, Prendas y complementos de vestir de punto; 41, Pielés y cueros; 96, Manufacturas diversas de metales comunes.

Cuadro 29

Principales productos Exportados a Italia
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	182.0	170.5	222.2
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS;	53.7	57.0	68.9
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	23.4	30.9	39.8
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	12.8	4.7	26.5
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	4.5	10.9	14.5
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR	3.3	4.2	5.9
7	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	6.6	5.5	5.9
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	10.8	9.3	5.5
81	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO	2.8	3.3	5.0
41	PIELES (EXCEPTO LA PELETRIA) Y CUEROS	1.5	0.7	4.2
98	MANUFACTURAS DIVERSAS DE METALES COMUNES	0.1	0.04	3.8

Fuente: Bancomext

La suma de lo exportado de estos tipos de productos a Italia en el año 2000 fue de 179.9 millones de dólares, Italia es uno de los miembros del G-7, las economía más fuertes del mundo, veamos ahora el monto que le exportamos a la primera potencia mundial que es Estados Unidos de los mismos tipos de productos mencionados arriba, esta cantidad es de 89,920.2 millones de dólares.

Las exportaciones a Italia en 1998 fueron de 182 millones de dólares; para 1999 se redujeron a 170.6; y para el 2000 se incrementaron a 222.2 millones de dólares.

Luxemburgo

Luxemburgo muestra un comercio escaso con México, en cuanto a nuestras exportaciones a este país, tenemos que sólo se exportan 7 tipos de productos, los contenidos en los capítulos siguientes de la Tarifa Arancelaria: 30; Productos farmacéuticos; 73, Manufacturas de fundición de hierro y acero; 40, Caucho y sus manufacturas; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 85, Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes; 82, Herramientas útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa; 39, Materias plásticas y sus manufacturas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 30

Principales productos Exportados a Luxemburgo
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	6.2	5.9	8.0
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	5.8	5.2	7.6
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	0.3	0.3	0.2
40	CAUCHO Y MANUFACTURAS DE CAUCHO	0.0	0.0	0.1
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	0.1	0.03	0.03
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	0.0	0.0	0.01
82	HERRAMIENTAS Y UTILES, ARTICULOS DE CUCHILLERIA Y SUS PARTES DE HIERRO	0.0	0.004	0.002
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.01	0.004	0.001
1	ANIMALES VIVOS	0.01	0.0	0.0
7	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	0.01	0.0	0.0
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	0.0	0.0	0.0

Fuente: Bancomext

La suma de lo exportado a este pequeño país fue de 8.0 millones de dólares en el año 2000, más del 90% de lo que le exportamos a Luxemburgo es un solo grupo de productos que tiene ya establecido un nicho de mercado importante, me refiero a los Productos Farmacéuticos, 7.6 millones de dólares exportados en el año 2000. El Tratado con la Unión Europea facilitará el incremento y la consolidación de este nicho de mercado importante en Europa.

Holanda

Holanda (Países bajos), importó productos mexicanos por un total de 439.6 millones de dólares en el año 2000, de este total 372.4 millones de dólares correspondieron a diez tipos de productos, los comprendidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 95, Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios; 29, Productos químicos orgánicos; 85, Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 72, Fundición de hierro y acero; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 09, Café, té, yerba mate y especias; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 30, Productos farmacéuticos.

De este mismo tipo de productos, en el año 2000 a Estados Unidos le exportamos 85,964.5 millones de dólares; como se puede apreciar, las condiciones comparativas entre las exportaciones realizadas a Estados Unidos y a otros países son de una alta concentración hacia un solo destino.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 31

Principales productos Exportados a Holanda
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	351.3	487.6	439.6
85	JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O PARA DEPORTES, SUS PARTES Y ACCESO	68.8	120.1	120.3
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	53.5	80.9	92.8
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	37.2	73.0	50.5
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	7.1	38.3	28.5
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	10.9	5.1	22.1
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA	1.8	2.6	16.2
9	CAFE, TE YERBA MATE Y ESPECIAS	12.5	13.2	12.9
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	6.4	9.8	11.2
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	62.8	48.4	11.1
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	15.8	29.2	7.1

Fuente: Bancomext

Holanda ha sido un país que importó de México 351.3, 487.6, y 439.6 millones de dólares en 1998, 1999 y 2000 respectivamente lo que nos indica que su nivel de compras de productos mexicanos ha sido más o menos constante con tendencia a incrementarse en años venideros a consecuencia de las ventajas arancelarias que el Tratado ofrece.

Portugal

Los diez principales grupos de productos que México le exportó a Portugal en el año 2000 son los comprendidos en los capítulos de la Tarifa Arancelaria que se mencionan a continuación: 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 37, Productos fotográficos o cinematográficos; 07, Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares; 29, Productos químicos orgánicos; 54, Filamentos sintéticos o artificiales; 34, Jabones, agentes de superficie orgánicos; 85, Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 23, Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos preparados.

Estos productos exportados sumaron en el 2000 la cantidad de 191.4 millones de dólares lo que representa el 98% del universo de productos que le exportamos a Portugal en el 2000. Al comparar con lo que exportamos a Estados Unidos veremos la cantidad exportada a nuestros vecinos del norte de 85,202.6 millones de dólares.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 32

Principales productos Exportados a Portugal
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	87.5	180.2	193.7
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN,	69.2	122.2	141.4
37	PRODUCTOS FOTOGRÁFICOS O CINEMATOGRAFICOS	0.0	42.2	37.7
7	LEGUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	2.9	2.8	4.2
94	MUEBLES; MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES	1.7	1.8	2.2
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	0.8	1.3	1.5
54	FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES	0.3	0.3	1.3
34	JABONES; AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS	0.1	0.04	1.3
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIALES ELECTRICOS Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION	5.1	3.0	0.8
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS;	0.2	2.1	0.7
23	RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS, ALIMENTOS PREPARADOS	0.0	0.0	0.3

Fuente: Bancomext

Portugal importa principalmente de nuestro país petróleo y sus derivados, o bien, los productos comprendidos en el capítulo 27 de la Tarifa Arancelaria y lo ha hecho en los últimos años aumentando el volumen, este tipo de productos representa el 73% de lo que Portugal nos importó en productos en el año 2000.

Reino Unido

El Reino Unido de la Gran Bretaña es el tercer destino en orden de importancia para los productos mexicanos en Europa, en el año 2000 exportamos a este país 870.1 millones de dólares, siendo los principales grupos de productos exportados los comprendidos en los siguientes capítulos de la Tarifa Arancelaria: 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 27, Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; 71, Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares; 85, Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes; 09, Café, té, yerba mate y especias; 72, Fundición de hierro y acero; 29, Productos químicos orgánicos; 39, Materias plásticas y sus manufacturas; 73, Manufacturas de fundición de hierro o de acero; 17, Azúcares y artículos de confitería.

El monto exportado en el 2000 exclusivamente contando estos diez grupos de productos fue de 741.4 millones de dólares, lo que representa el 85% del total exportado al Reino Unido. La comparación que hemos venido haciendo con las exportaciones hacia los demás países y Estados Unidos nos da la cifra de 85,352.6 millones de dólares exportados a Estados Unidos en el año 2000.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 33

Principales productos Exportados a Gran Bretaña
Millones de Dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	639.8	737.1	870.1
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	124.9	147.1	245.8
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	50.5	102.5	177.6
71	PERLAS FINAS O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS O SIMILARES	60.9	87.4	110.5
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	57.3	69.8	74.1
9	CAFE, TE YERBA MATE Y ESPECIAS	16.5	22.2	43.8
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	3.1	31.7	27.1
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	30.7	22.4	20.9
39	MATERIAS PLASTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	14.6	21.8	15.1
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	13.1	7.4	14.4
17	AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	121.5	43.7	12.3

Fuente: Bancomext

Las exportaciones mexicanas al Reino Unido se han incrementado en los años de 1998 al 2000 a razón de 16% anual, lo que le da a este destino un toque de importancia por tratarse de una de las economías más importantes del mundo con ingreso per cápita mayor que los mexicanos y con una economía sólida lo que permite pensar en la creación de nuevos nichos de mercado y la consolidación de los existentes.

Suecia

Suecia es el país de la Unión Europea que nos falta para completar este análisis del volumen y tipo de producto de las exportaciones mexicanas hacia este bloque económico. Hacia Suecia exportamos en el año 2000 la cantidad de 23.5 millones de dólares; los diez principales productos exportados fueron los comprendidos en los capítulos de la Tarifa Arancelaria que se mencionan a continuación: 85, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; 26, minerales, escorias y cenizas; 84, Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; 73, Manufacturas de fundición de hierro o de acero; 94, Muebles, mobiliario médico quirúrgico, artículos de cama y similares; 90, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; 09, Café, té, yerba mate y especias; 22, Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; 59, Tejidos impregnados, recubrimientos, revestidos o artículos textiles; 30, Productos farmacéuticos.

Estos diez tipos de productos exportados a Suecia en el 2000, sumaron 19.9 millones de dólares; en contraste, a Estados Unidos, del mismo tipo de productos, en el mismo año, exportamos la cantidad de 77,885.5 millones de dólares.

**TESIS CCN
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 34

Principales productos Exportados a Suecia
Millones de dólares

CAPITULO	DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO	1998	1999	2000
	TODOS	45.6	23.7	23.5
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	34.5	10.6	6.8
26	MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS	0.0	0.0	3.8
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS.	1.3	2.8	3.2
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O DE ACERO	0.2	0.2	1.2
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO, ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES.	1.0	1.2	1.1
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA.	0.5	0.7	1.1
9	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS	2.3	2.0	0.9
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	0.3	0.3	0.6
59	TEJIDOS IMPREGNADOS, RECUBRIMIENTOS, REVESTIDOS O ARTICULOS TEXTILES	0.7	0.6	0.6
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0.7	0.1	0.5

Fuente: Bancomext

Las exportaciones mexicanas a Suecia han reducido su volumen de 1998 al 2000; 45.6, 23.7 y 23.5 respectivamente. Habrá que tener bien enfocadas las oportunidades que el Tratado abrirá para nuevas mercancías hacia Suecia de modo que se generen oportunidades de exportación y el establecimiento de nichos de mercado para las empresas exportadoras mexicanas.

Cuadro 35

Principales productos Exportados a la Unión Europea en el año 2000
Millones de Dólares

Capitulo	Descripción del Capitulo	Unión Europea	Estados Unidos	% respecto Estados Unidos
	Todos	5 610.1	147 639.9	3.8%
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION	1,536.2	12,339.2	12.4%
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS	856.1	19,268.1	4.4%
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES	716.3	25,400.0	2.8%
29	PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	386.9	344.5	112.3%
85	MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES, APARATOS DE GRABACION	347.1	46,230.7	0.8%
72	FUNDICION, HIERRO Y ACERO	196.4	1,059.8	18.5%
71	PERLAS FINAS O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS O SIMILARES	131.7	696.0	18.9%
95	JUJUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O PARA DEPORTES, SUS PARTES Y ACCESO	126.1	583.9	21.6%
22	BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	119.8	1,288.4	9.3%
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA	110.6	4,242.2	2.6%

Fuente: Bancomext

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Es un hecho que el ingreso per cápita de los europeos es mayor que el de los mexicanos, y ese es un punto importante a considerar si es que se desea que las exportaciones mexicanas logren establecer un mercado sólido y que la demanda consiguiente de nuestros bienes sea constante y comience a tener cada vez mayor presencia y se consolide ante los consumidores de los países miembros de la Unión Europea. Se tiene la expectativa que a mediano plazo las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea aumenten de manera paulatina aunque difícilmente se llegará al "boom" exportador que se dio con la entrada del TLCAN, en particular hacia Estados Unidos donde encontramos que de 1993 al año 2000 las exportaciones totales se triplicaron, en contraste, hacia la Unión Europea apenas y se duplicaron en el periodo, sin mencionar que los montos exportados son sustancialmente diferentes.

Cuadro 36

Exportaciones totales de México				
Millones de dólares				
País	1993	1998	1999	2000
TOTAL	51,832.0	117,459.6	136,391.1	166,454.8
UNION EUROPEA	2,788.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1
Estados Unidos	42,850.9	102,923.9	120,392.9	147,685.5

Fuente: Secretaria de Economía

4.1.3 Lo establecido en las negociaciones del TLCUEM.

Una vez finalizadas las negociaciones del Tratado, las partes acordaron basarse en los lineamientos establecidos en once capítulos que lo conforman:

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

En el primer capítulo de este tratado, que es el de mayor importancia en mi estudio, encontramos grandes ventajas ofrecidas a los productos mexicanos de exportación; podrán competir con los productos europeos ya que en el Tratado se acordó eliminar gradual y recíprocamente los aranceles a la importación, además es de fundamental

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

importancia el hecho que la Unión Europea reconocerá la asimetría existente con México mediante plazos de desgravación diferenciados para cada sector de la economía. Las prohibiciones y restricciones cuantitativas como permisos a la importación o a la exportación, pero se conservará el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o la moral pública.

Como ya se mencionó, el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México reconoce la diferencia en cuanto al nivel de desarrollo, por lo cual se dará un trato asimétrico a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluirá en el 2003, mientras que la mexicana hará lo propio en el 2007.

Por otra parte, se logró la consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), para esto, la Unión Europea toma como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en SGP para las exportaciones mexicanas.

A partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos podrán ingresar al mercado europeo libres de arancel. Hay que mencionar que al igual que en los otros tratados negociados por México, este tratado establece disciplinas en materia de trato nacional; prohibiciones y restricciones cuantitativas, como permisos de importación y exportación, aunque hay algunas excepciones generales.

En el TLCUEM, México mantendrá inalterada su soberanía comercial en relación con otros países, así como su derecho de adoptar medidas necesarias para protegerse en diversos sentidos, no sólo comercialmente.

En el aspecto de sector agrícola, se reconocerán las condiciones especiales del sector, y se estableció una desgravación paulatina de diez años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la Unión Europea otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación. El 95% de las exportaciones de este sector que se realizan en la actualidad de México hacia la Unión Europea gozarán de un acceso preferencial.

La mayoría de las hortalizas y frutas en las que somos más competitivos se liberalizan o tendrán un trato preferencial; a la entrada en vigor del tratado se eliminan los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayabas; el jugo de naranja y el aguacate se beneficiarán de una cuota amplia con acceso preferencial y para el 2003, el limón, la toronja y los puros gozarán de libre acceso. Para el 2008, la cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía y el jugo de toronja ingresarán al mercado europeo libre de arancel.

México mantuvo su autonomía en el diseño e implementación de programas de apoyo interno, conforme a la Organización Mundial de Comercio. Los programas de apoyo (Alianza para el campo, apoyos a la comercialización, Procampo y otros) no quedan sujetos a las disposiciones del TLCUEM.

Se establecieron mecanismos para evitar que la Unión Europea adopte subsidios a la exportación para productos con destino a México que pudieran causar daño a la agricultura nacional. México, por su parte, puede imponer cuotas compensatorias a importaciones de productos subsidiados por la Unión Europea, conforme a la OMC.

Por su parte, México otorga acceso preferencial a los productos de la Unión Europea; eliminó los aranceles a la importación de whisky, ginebra, cerveza, licores, vodka caro, semilla de colza y tabaco de manera inmediata a la entrada en vigor del tratado; para el 2003, hará lo mismo con los vinos caros, coles de Bruselas, setas, té y levaduras; para el 2008, al agua embotellada, paté y pan de especias; en el 2009, al aceite de oliva; y para el 2010, al aceite de soya, margarina, peras, chabacanos y ciruelas.

Para los productos sensibles, se acordó que quedarán temporalmente excluidos de la apertura. Dichos productos serán revisados en el 2003 y se analizará su posible liberalización. Estos productos fueron: maíz, frijol, arroz, trigo, cebada, carne de bovino, carne de ovino, carne de puerco, carne de ave, lácteos, harinas, chocolates, papa, manzana, durazno, mermeladas, almidones, azúcar, cigarros, pastas y galletas.

En el sector pesquero se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles; para el año 2003 la Unión Europea eliminará los aranceles al 98% de las exportaciones mexicanas; y por su parte, México liberará el 68% de las importaciones provenientes de la Unión Europea. Uno al otro, la Unión Europea y México otorgarán una cuota recíproca con arancel preferencial al atún enlatado. Cabe señalar que este es un sector muy importante para ambas partes.

Las reglas de origen establecidas en el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México determinan cuales bienes recibirán trato arancelario preferencial, estas ventajas, así como en otros tratados firmados por México, funcionan de manera análoga, dichas ventajas se otorgarán a los bienes de México y la Unión Europea plenamente obtenidos en sus territorios, como lo son por ejemplo minerales, vegetales, etc; también a aquellos bienes elaborados con insumos originarios, bienes elaborados con insumos no originarios de ambas partes, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente para lograr dar un salto arancelario.

Se logro hacer que se acordaran reglas de origen que permitieran exportar nuestros productos y a la vez, garantizar que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región. Aquí destacan las reglas de origen negociadas para la industria textil, el sector de transporte y autopartes, productos electrodomésticos, del calzado y plásticos, en las que somos altamente competitivos.

Se establecieron normas técnicas con la finalidad de proteger la salud humana, animal y vegetal, así como al consumidor y al medio ambiente. Estas tienen como prioridad la de dar una plena garantía en cuanto a la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus componentes, contenido, medidas, peso y volumen: establecen los requerimientos que debe cumplir la producción de maquinaria y equipo.

Otro acuerdo importante fue el de conservar los derechos de adoptar y hacer cumplir las normas técnicas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Para vigilar este punto, se estableció un comité especial para fomentar la cooperación en el intercambio de información sobre los sistemas de normalización; solución de problemas de acceso a un país de la región relacionados con normas técnicas.

Las normas sanitarias y fitosanitarias establecidas en el Tratado dan a México el derecho de adoptar estas medidas con el fin de proteger la vida humana, animal o vegetal contra riesgos que surjan de enfermedades, plagas o contaminantes, siempre y cuando estén justificadas científicamente.

El capítulo de las salvaguardas es de peculiar importancia porque en él se estableció un tipo de salvaguarda distinto al de otros tratados antes firmados. Las salvaguardas se podrán adoptar por un periodo máximo de tres años para otorgar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar un daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea.

En el TLCUEM la aplicación de las salvaguardas, sin excepción alguna, requerirá de compensación. Si no se lograra un acuerdo sobre el monto de la compensación, podremos adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el daño comercial. Esta medida incrementará la certidumbre para los exportadores mexicanos en el mercado europeo.

4.1.4 Perspectivas del TLCUEM.

Hacia un futuro, si México logra mantener el ritmo de crecimiento de su comercio exterior, su total exportado se duplicaría para el año 2006; y el comercio con Europa

aumentaría para llegar a representar el 15% del total del comercio exterior de México al cabo de unos 15 años, el valor total del comercio con la Unión Europea alcanzaría alrededor de 80 mil millones de dólares, un crecimiento aproximado del 220%, es decir, un poco más del 20% anual durante los primeros cinco años del siglo XXI. En lo particular pienso que esa cifra es del todo alcanzable si se toma en cuenta que en los primeros años del TLCAN el comercio creció de modo muy dinámico, logrando mantener un crecimiento de casi 15% en el primer lustro. Actualmente las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea apenas y representa un 3.4% siendo que en 1993 era un 5.4%.

Cuadro 37

Proporción de las exportaciones mexicanas respecto al total				
País	1993		2000	
	Millones de dls	Millones de dls	1993	2000
TOTAL	51,832.0	166,454.8	Porcentaje del Total	
UNION EUROPEA	2,788.6	5,610.1	5.4%	3.4%
Estados Unidos	42,850.9	147,685.5	82.7%	88.7%

Fuente: Secretaría de Economía

La Unión Europea representa un gran potencial de mercado para incursionar con productos mexicanos, la tendencia indica que nuestras exportaciones irán creciendo hacia este destino de manera gradual, sin embargo, este Tratado, desde mi perspectiva, dista mucho de ser la solución para los problemas de concentración geográfica de nuestras exportaciones pues tal parece que los resultados positivos del tratado se han manifestado primeramente en cuanto a Inversión Extranjera que ha llegado desde este destino a nuestro país y en cuanto al comercio, la falta de estímulos reales a productos que pudieran ser competitivos en Europa, reflejados en la carencia de un programa de desarrollo industrial hacia el exterior, hace que Europa quede ante nuestro país como sólo potencial de mercado para nuestros productos sin que haya llegado a serlo todavía y parecería que este propósito de incrementar el porcentaje de nuestras exportaciones totales hacia la Unión Europea quedará para años posteriores una vez que se pudieran establecer en nuestro país las políticas reales de fomento a las exportaciones y búsqueda de nuevos nichos de mercado en el viejo continente. Las exportaciones mexicanas es cierto que tienen una tasa de crecimiento del 18% (ver gráfica en conclusiones) y que su ritmo es creciente, pero la realidad es que México sólo incrementa el volumen de sus exportaciones hacia los mismos mercados con los mismos productos y la diversificación tanto de mercados como de productos no existe en realidad para poder lograr el éxito exportador ni un real aprovechamiento de las ventajas que ofrecen el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.

CONCLUSIONES

La política de apertura comercial de México ha dado resultados positivos en cuanto a productividad, atracción de inversión, incremento de exportaciones y de producción nacional, al mismo tiempo, gracias a los Tratados de Libre Comercio, México se ha convertido en un centro estratégico de negocios y de producción a nivel mundial.

Empresas de todo el mundo se establecen en México para aprovechar nuestro acceso preferencial a los mercados de América del Norte, la UE, Israel y los nueve países de América Latina con los que tenemos TLC's.

El crecimiento de las exportaciones mexicanas sigue fuertemente basado en la industria maquiladora que, en 2000, tuvo un incremento de 20.6% en tanto que, el sector no maquilador incluyendo al petróleo, registró un incremento de 15.1%. Teniendo una tasa de crecimiento anual de 1994 al 2000 de las exportaciones totales del 18.2%. (ver gráfica 1 en Anexo)

Este incremento general permitió reducir el déficit de la balanza en 30.8%, sin embargo, nuestras exportaciones siguen concentradas en la industria automotriz y computadoras que conforman principalmente la industria maquiladora, así como el petróleo, mismas que aportaron el 46% y 7% del total respectivamente tomando como año de referencia 1999. (ver gráfica 2 en Anexo)

Los principales productos exportados han sido, como ya se mencionó, automóviles, computadoras y sus partes y petróleo. (ver gráfica 3 en Anexo)

Cabe mencionar que estos productos, en su mayor parte son elaborados por un pequeño número de grandes empresas, principalmente de origen extranjero, por lo que ellas realizan comercio intrafirmas principalmente, manteniendo a nuestro país como un puente que contribuye a la disminución de gastos y costos en el cual manufacturan aquellos bienes de menor valor agregado o aquellos que requieren una menor especialización o capacitación de la mano de obra, con el consecuente bajo nivel de los salarios.

La concentración geográfica también se hace más evidente dado que América del Norte absorbió el 88.9%; nuestras exportaciones a la Unión Europea se mantienen en un nivel muy bajo con 3.4%, en tanto que las ventas a otros destinos se ven disminuidas, con excepción de Asia que mantiene el mismo nivel. (ver cuadro 1-A en Anexo)

Concluimos que entre los factores positivos que han influido en esta concentración geográfica de nuestras exportaciones hacia los Estados Unidos y Canadá podemos contar los siguientes:

- ξ La cercanía al mercado más grande del mundo constituido por Estados Unidos y Canadá, hecho que ha contribuido a generar una inercia en los empresarios mexicanos para orientar sus exportaciones hacia América del Norte; y
- ξ Las ventajas obtenidas a través del TLCAN que permiten un más fácil acceso de nuestros productos a Estados Unidos y Canadá, y que hacen a este mercado muy atractivo teniendo en cuenta que, actualmente, el porcentaje de productos mexicanos desgravados alcanza el 92.4% y 86.8% del total de la tarifa de importación de esos países, respectivamente.

A su vez, en lo que se refiere a los factores negativos que han incidido en esta situación, se concluye lo siguiente:

- ξ El gran volumen de importaciones temporales realizadas por México, procedente de los Estados Unidos, para llevar a cabo labores de maquila y que, posteriormente, son reexportadas con el mismo destino. Esto motivado por la, prácticamente, nula capacidad de nuestra planta industrial para proveer insumos a la industria maquiladora, dando como resultado un grado de integración nacional de las exportaciones muy bajo.
- ξ El desconocimiento que se padece en México de otros países que pueden representar mercados idóneos para los productos mexicanos;
- ξ La incapacidad de Bancomext para ir definiendo nuevos nichos en el exterior a fin de que los empresarios mexicanos accedan a nuevos mercados pero, sobre todo, la incapacidad para proveer los mecanismos que permitan conocer y acceder adecuadamente al mercado meta;
- ξ Generalmente, el personal que ocupa los puestos directivos en la promoción de las exportaciones es personal designado en función de criterios políticos, relaciones amistosas o recomendaciones y, por tanto, poco capacitado en la materia y con nula experiencia en la operación real del comercio exterior, además de no tener un conocimiento adecuado de la geografía económica mundial;
- ξ La decreciente competitividad y participación de Bancomext en el financiamiento de nuestro comercio exterior. (ver cuadro 2-A en Anexo)
- ξ El financiamiento en el período 1989/1999, ha decrecido 63.7% al pasar de 12,448 millones de dólares, a únicamente 4,543 millones de dólares. Conviene señalar que, en 1993, el volumen de colocación de Bancomext alcanzó la cifra de 14,600 millones dólares.

- ξ Las grandes diferencias en cuanto al potencial económico que existe entre los países con los cuales tenemos firmados algún tipo de tratado, para el caso de Europa podemos mencionar que el ingreso per cápita de la Unión Europea es mucho mayor que el de México, a pesar de que utilizamos el año de 1997 para medir el potencial económico de los países, podemos observar en los cuadros correspondientes esas asimetrías.
- ξ El tipo de cambio ha sido un factor determinante en el intercambio comercial, ya que con Estados Unidos, al haber una leve devaluación nuestras exportaciones se hacen más baratas y por lo tanto tienden a incrementarse debido a su bajo costo para los Estados Unidos; caso contrario es el tipo de cambio en lo que a la Unión Europea se refiere pues mientras el Euro se debilita o se devalúa ante el Dólar, el precio de nuestras exportaciones se incrementa como consecuencia de esta paridad, y si a esto le aumentamos el costo de transporte, seguros, etc, que conforman el precio de exportación, nuestras exportaciones a la Unión Europea pierden competitividad.
- ξ Las exenciones que se hacen en el comercio intra europeo y las mismas preferencias arancelarias existentes entre los miembros de la Unión Europea hacen que su comercio interno aumente y como consecuencia de este punto, las importaciones provenientes de México y de otros países se vuelven menos competitivas al tener que enfrentar tales beneficios en la competencia mundial.
- ξ La homologación de impuestos al comercio dentro de la misma Unión Europea, así como los apoyos de política económica otorgados a varios sectores en la Unión Europea hacen los productos europeos más competitivos dentro de su mercado local y externo con lo que las exportaciones provenientes de distintos países del mundo se ven en desventaja al querer competir en el mercado europeo.
- ξ Para el caso de América Latina, las severas limitantes económicas que presentan la mayoría de estos países, así como los problemas políticos y sociales por los que atraviesan hacen que el bajo ingreso per cápita que ya existe sea mucho más difícil de destinarlo a importaciones provenientes de cualquier país, en este caso, de México. Basta ver el cuadro comparativo del potencial económico de los países del TLCAN con América Latina en el cuadro 4-A del Anexo. Esta situación hace que nuestras exportaciones a países centroamericanos y sudamericanos sean costosas o de difícil acceso para dichos consumidores lo cual repercute en la reducción del potencial importador de estos países y, como consecuencia, hacen que sea más complicado el incremento de nuestras exportaciones hacia estos países a ritmos que para nosotros representen una real descentralización de nuestro comercio hacia Estados Unidos.

Los esfuerzos del Gobierno Mexicano para facilitar el acceso de productos mexicanos en mercados externos, mediante la firma de diversos TLC's, no ha tenido su justa correspondencia por el lado de la promoción. Así, las exportaciones mexicanas se siguen concentrando el mercado de los Estados Unidos, en tanto que nuestras exportaciones a otros destinos vienen decreciendo. Canadá es un ejemplo claro ya que, nuestras exportaciones con ese destino sólo han crecido 6.4% en los últimos 3 años a pesar del TLCAN, de la cercanía geográfica, de la complementariedad de las economías y de que la importación total canadiense, durante el mismo período, creció 17.5%.

Las autoridades promotoras de nuestras exportaciones no han podido definir nuevos nichos de mercado y, por el contrario, el número de nichos de mercado detectados por la Consejerías Comerciales de Bancomext se ha venido reduciendo, sobre todo, porque se han eliminado de la lista original, publicada en 1995, muchos productos específicos, algunos de ellos con razón pues estaba prohibidos en el mercado meta que las Consejerías habían determinado con posibilidades. (Ver gráfica 4 "*Nichos de Mercado*" en Anexo)

Así, la mayor parte de los nichos vigentes resultan genéricos. Esta situación no permite implementar una efectiva política de diversificación estructural y geográfica de nuestras exportaciones, que tenga como base la realidad de la oferta nacional y la existencia de verdaderos nichos de mercado en el exterior.

Por lo que se refiere al Comercio exterior, es importante señalar que el volumen de exportaciones per cápita de México en 1999, contando las maquiladoras, ascendió a 1,403 dólares, en tanto que sin ellas fue de 749 dólares. Comparado con nuestros socios del TLCAN, nuestro nivel de exportaciones es sumamente bajo ya que las cifras de los Estados Unidos y Canadá son de 2,596 y 7,933 dólares, respectivamente. Para situarnos en la dimensión correcta es conveniente señalar que el promedio de exportaciones per cápita de Costa Rica y Trinidad-Tobago, en el mismo año, fue de 1,879 dólares y 1,736 dólares, respectivamente, superiores a los 749 ó 1,403 dólares de México; que la media de exportación per cápita de los países de América Latina es de 591 dólares, la de la Unión Europea es de 5,803 dólares, en tanto que en la Unión Europea, el único país que exporta menos que México es Grecia. De esta manera, México ocupa el lugar 36 en exportaciones per cápita. (ver cuadros 3-A, 4-A y 5-A en Anexo)

PROPUESTAS

El reto fundamental que enfrenta México es participar, de una manera más eficaz y creciente, en la globalización de la economía mundial. Los elementos que caracterizan este proceso son la lucha por ganar un mayor número de mercados a través del incremento de las exportaciones y lograr atraer mayor volumen de inversión extranjera directa (IED).

En la promoción de las exportaciones resulta fundamental lograr un financiamiento que nos permita ser competitivos en relación con otros países, y establecer una estrategia para permanecer en los mercados que hemos logrado conquistar, lograr mayor volumen de exportaciones hacia los mercados en los que participamos incipientemente, y lograr identificar nichos de mercado que nos permitan una diversificación geográfica y estructural de nuestras exportaciones.

La promoción comercial de las exportaciones mexicanas debe estar en función del objetivo de lograr un mayor volumen de exportaciones y una mayor diversificación geográfica y estructural de las mismas, la política de promoción comercial de las exportaciones se deberá basar en tres puntos fundamentales de la estrategia comercial que pueden ser utilizados como una matriz a la cual se le dará la importancia correspondiente, según las condiciones que prevalezcan y las prioridades que se establezcan en función del mercado y el producto seleccionados.

En primera lugar hay que lograr conservar los niveles exportados de los productos que ya tienen un mercado consolidado, es decir, aquellos productos que han logrado penetrar ese mercado y que ya están probados y aceptados.

Es importante señalar que, como premisa para poder mantenerse en el mercado, se requiere conocer adecuadamente la evolución del mismo y, sobre todo, conocer a nuestra competencia y los esfuerzos que ella realiza para obtener una mejor posición en el mercado.

Así, será necesario obtener información detallada de la evolución del mercado al cual se está exportando actualmente, no solamente incluyendo cifras estadísticas que señalen cuanto varió el mercado y como varió la exportación, sino que este análisis deberá considerar los factores que determinaron esa variación, ya sea a favor o en contra, dado que esta información orientará al exportador sobre las medidas a tomar para contrarrestar esa influencia y mantener su posición en el mercado; se trata, en suma, de identificar las tendencias y, particularmente, la dinámica de las ventajas competitivas que en cada momento están aprovechando otros oferentes, de manera que los exportadores mexicanos busquen y encuentren fórmulas para prepararse mejor y contrarrestarlas.

También se deberá hacer especial referencia a los factores que están condicionando a la oferta exportable y que puedan influir en el comportamiento

de nuestras exportaciones al mercado meta. Conviene señalar que esta situación es fundamental ya que, en términos de comercio, es más fácil ganar un mercado que recobrarlo, motivo por el cual se deberá dar una adecuada importancia a este aspecto.

Habrà que tratar de aumentar los montos vendidos de productos que se exportan en pocas cantidades, teniendo en cuenta que ya han logrado penetrar el mercado y, por consiguiente, ya se tiene un conocimiento práctico del mercado potencial, los canales de distribución, los principales importadores, el tipo de consumidor etc.

El contar con información más precisa de estos factores, es determinante para tomar una mejor posición en el mercado e incrementar las exportaciones de los productos que, de alguna manera, ya están probados en ese mercado. Un adecuado análisis de estos factores permitirá determinar las razones de lo incipiente de estas exportaciones y, en su caso, incrementar nuestra exportación con un esfuerzo dirigido y con una mayor rentabilidad.

Hay que identificar nuevamente y redefinir los nichos de mercado existentes y los potenciales para lograr una mayor diversificación de las exportaciones incrementando los volúmenes totales. En este aspecto, es necesario que se identifiquen nichos de mercado en función de las ventajas competitivas de México, su política industrial, los productos y destinos para los cuales hay oferta o se puede crear oferta a corto plazo y, por otro lado, en función del mercado existente en ese país, las restricciones a la importación, los proveedores que constituyen nuestra competencia, la cercanía de nuestros competidores al mercado meta, la distancia del mercado para el exportador mexicano, los medios de transporte disponibles, el comportamiento de los precios, las tendencias del mercado, la estacionalidad del producto etc. Conviene señalar que uno de los principales problemas que enfrentamos en nuestro comercio exterior se presenta, precisamente, por la falta de oferta exportable o lo limitado de ésta, según se enfoque.

Asimismo, el desconocimiento de otros mercados y los nichos existentes en los mismos, ha provocado una elevada concentración de nuestras exportaciones en un reducido grupo de productos de tal manera que 3 productos representan el 46.0% del total de nuestras exportaciones, y una fuerte concentración en el mercado de América del Norte (Estados Unidos y Canadá), mismo que absorbe el 89.9% de nuestras exportaciones. La identificación de nichos en el extranjero es fundamental para lograr una diversificación geográfica y estructural de nuestras exportaciones.

La identificación de verdaderos nichos potenciales, a través de la estrategia comercial, resulta fundamental para que los empresarios mexicanos puedan orientar sus intereses hacia otros países que, hasta el momento, les son desconocidos y que pueden representar muy atractivos mercados. Además, es de

vital importancia que tales nichos potenciales se integren a una política de desarrollo económica e industrial. Sólo de esta manera es posible garantizar el desarrollo efectivo de las ventajas competitivas que finalmente harán posible conquistar esos mercados.

Ciertamente, este esfuerzo coordinado de políticas comerciales e industriales debe complementarse con las negociaciones comerciales internacionales. En este ámbito, México debe plantear con toda claridad y fuerza su interés por consolidar los mercados en los que participa, pero más importante aún, por nichos potenciales. En este punto se requiere un compromiso de todo el Gobierno y las entidades con presencia en materia de comercio exterior, tales como Bancomext y Nafin para que todos los esfuerzos internos y externos sean bien encaminados y puestos en marcha con efectividad.

Una vez realizado el análisis aplicando el esquema de estrategia comercial y, teniendo en cuenta que el objetivo también es lograr resultados a corto plazo, se deberá trabajar con proyectos a los que se les dé mayor importancia, a fin de lograr optimizar los recursos de que se dispone de tal manera que, en un principio, se establezcan las posibilidades palpables y reales de incrementar la participación en el mercado de los productos que ya se exportan así como de los mecanismos que deberán ser utilizados para lograr su permanencia o su mayor participación en el mercado.

En este sentido, especial atención merecerá la coordinación de actividades y colaboración con las dependencias encargadas de normar y promover el comercio exterior: Secretaría de Economía, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, el Consejo Mexicano de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y los correspondientes Gobiernos de los Estados de la República Mexicana. Esta situación permitirá unir esfuerzos, lograr sinergias y poner al alcance de toda la comunidad exportadora, los instrumentos y los diversos programas existentes en el área de comercio exterior.

Para el caso de productos que se exportan incipientemente y para productos cuyos fabricantes desean iniciar su participación en el mercado, la determinación de posibilidades reales de mercado resulta primordial a fin de evitar distraer sus recursos, por lo que es necesario establecer prioridades y criterios teniendo en cuenta las posibilidades existentes en el mercado, la disponibilidad de oferta exportable o la posibilidad de crear oferta a corto y mediano plazo. Este factor también ayudará a definir sectores para establecer una política de fomento industrial específica para cada uno de ellos.

En este mismo sentido, después de realizar los correspondientes análisis de mercado, se deberán tomar decisiones respecto a seguir o no con un proyecto, a fin de evitar continuar promoviendo productos cuya posibilidad es nula o mínima dado que, como toda institución, encargada de la promoción deberá pensar en la

rentabilidad de los proyectos. Así, los proyectos deberán cumplir con un cronograma marcando tiempos y actividades, mismo que deberá incluir etapas de investigación, implementación, maduración y liberación del proyecto.

Al igual que las exportaciones mexicanas por sector y por destino geográfico, las exportaciones mexicanas muestran una fuerte concentración en un reducido número de empresas, por lo que es necesario establecer programas que permitan la participación de un mayor universo de empresas en el comercio exterior de México.

Las empresas mexicanas, acostumbradas durante largo tiempo a participar en un mercado cerrado, sin competencia alguna, durante el proceso de apertura comercial iniciado en 1986 sufrieron las consecuencias de su falta de preparación y de medidas para adaptarlas a las nuevas circunstancias. En determinado momento, se rompieron algunas de las incipientes, y otras importantes, cadenas productivas que se habían establecido. "Actualmente, 40 empresas realizan el 41% del total de las exportaciones no maquiladoras."²⁸ Algunos de los programas que habrá que poner en práctica o bien mejorar la eficiencia de su instrumentación para lograr una mayor participación de las empresas en el comercio exterior se mencionan a continuación.

A) Desarrollo de Proveedores hacia el exterior

Bajo esta perspectiva, se deberá considerar a éste como un esquema para apoyar la promoción, desarrollo y diversificación del comercio exterior; es decir, se deberá considerar la posibilidad de trabajar con el esquema de Desarrollo de Proveedores cuyo objetivo es establecer alianzas estratégicas con empresas extranjeras que aseguren al empresario la adaptación de su producto a las necesidades del mercado externo y del cliente y, a la vez, asegurar el canal de comercialización más adecuado. Estas alianzas deberán incluir la cooperación necesaria para que el proveedor mexicano pueda lograr la calidad, oportunidad y servicio deseado por los clientes. Sin lugar a dudas, será necesaria la participación del Estado para asegurar que el proveedor mexicano tenga las condiciones generales como para poder cumplir los compromisos asumidos.

La inversión que en determinado momento realiza la empresa extranjera mediante este mecanismo, independientemente de que es relativamente reducida, hace más firme el lazo entre empresarios asegurando la correcta fabricación del producto y, para el importador, se convierte en una fuente segura de suministro. Esto permitirá, tanto al importador como al exportador, programar y hacer proyecciones adecuadas sobre la producción y las adquisiciones del producto con la calidad y oportunidad deseada.

²⁸ Mencionado en los Trabajos de Comercio Exterior del Mtro. Orlando García García, 2000

B) Mejorar la Integración de Cadenas Productivas

La apertura tan rápida que se presentó en la economía mexicana y la entrada masiva de productos extranjeros a nuestro país, provocó distorsiones muy graves en el mercado que, en algunos casos, originó la ruptura de algunas incipientes y otras importantes cadenas productivas.

El reto actual es lograr integrar a numerosas empresas pequeñas y medianas a las cadenas productivas y al proceso de exportación, convirtiéndolas en proveedoras de empresas exportadoras o de empresas que tienen posibilidades de iniciar exportaciones mediante el adecuado suministro de insumos en México, situación que también ayudará a establecer políticas sectoriales dentro de un programa de promoción industrial, tomando en cuenta la vocación de las diferentes regiones, las necesidades específicas de las empresas que sustituya al mecanismo de imposición de una política oficialista y burocrática que, normalmente, tiene resultados muy rquíticos.

Esto permitiría vertebrar la política de promoción de exportaciones y de inversiones, con una política de desarrollo empresarial, en la cual se seleccionan sectores con potencial, relacionándolos con las posibilidades de desarrollo de las diversas regiones del país, en lugar de la política industrial tradicional.

C) Mejor Desarrollo de la Industria Maquiladora

En el caso de la industria maquiladora, la importación temporal de productos es la característica esencial del programa, sin embargo, es necesario que mediante esquemas adecuados de promoción, la industria nacional llegue a proveer un mayor número de insumos que resulte factible y económico producir en nuestro país. La idea no es sustituir todas las importaciones temporales, pero sí participar más activamente en el esquema de suministro a esta empresa.

Conviene señalar que, a partir del año 2001, el esquema tradicional de importación temporal de insumos no originarios de la región del TLCAN se modificó, de tal manera que su introducción al país para ser reexportados a EEUU o Canadá, causa el pago de aranceles, situación que debió ser aprovechada con el objetivo de tratar de suministrar mayor número de insumos en este proceso industrial.

Actualmente, la cifra de importaciones temporales que se realiza bajo el esquema de maquila asciende a 50,408 millones de dólares y, el volumen de suministros de origen mexicano que se logra colocar entre las empresas maquiladoras no rebasa el 2% del total que consumen.

D) Lograr una Descentralización Regional

México también padece un problema de centralización regional de las exportaciones ya que únicamente 6 entidades de la República realizan el 76.5% del total. El objetivo, en este caso, es lograr incorporar a un mayor número de entidades al proceso exportador desarrollando su vocación regional, a fin de que más mexicanos, residentes en estas entidades, participen en el proceso exportador y se beneficien de la riqueza que este sector genera.

La identificación y difusión de verdaderos nichos de mercado y la aplicación de los esquemas de Desarrollo de Proveedores para la exportación directa o indirecta, son elementos esenciales en este proceso de desconcentración regional.

E) Promoción de Inversión Extranjera Directa

Teniendo en cuenta que México ha logrado establecer una política económica comprensiva y congruente, complementada con un marco jurídico que permite crear condiciones competitivas para la recepción de capital extranjero, debemos llevar a cabo una coordinada política de promoción que permita aprovechar la especialidad de cada una de las instituciones actualmente involucradas en la tarea de promoción, principalmente, Secretaría de Economía, Bancomext y Nafin.

Formalmente, Bancomext y Nafin, se han especializado en la canalización y seguimiento de proyectos de inversión a través de sus oficinas en el exterior, así como los servicios de apoyo para la ingeniería financiera de los mismos; la Secretaría de Economía se ha orientado a la labor de facilitación de proyectos, realizando o promoviendo, en su caso, las tareas de desregulación y simplificación administrativa.

El objetivo será llevar a cabo una verdadera política de promoción coordinada entre las instituciones, realizando una efectiva labor de intercambio de información, aprovechando la especialización que se ha logrado en las instituciones arriba mencionadas, lo que permitirá captar mayor volumen de Inversión Extranjera Directa y más tecnología que redunde en beneficio de México, mediante generación de riqueza y la creación de más y mejores empleos.

Establecer una política industrial de promoción a las exportaciones que coordine actividades gubernamentales efectivas destinadas a elevar la productividad y competitividad de la economía o bien de industrias específicas dentro de ella.

A simple vista, podría decirse que el objetivo de impulsar una economía exportadora se ha cumplido con creces, sin embargo es muy cuestionable la diversificación de productos y mercados en el exterior. Antes y después de la apertura, la exportación de productos petroleros y no petroleros se ha incrementado pero no diversificado, esta estrategia ha mostrado debilidades y no

podrá sostenerse a corto plazo ya que es necesario la elevación de la productividad que debe ser impulsada por la innovación y adaptación de nuevas tecnologías de acuerdo a los requerimientos del mercado internacional.

México debe adoptar una política industrial que acelere su crecimiento en conjunto, dicha política debe ser acorde con la apertura comercial que se ha dado y estar a la altura de nuestros principales socios comerciales, es indispensable fomentar el desarrollo en aquellos sectores que se consideren importantes para ese crecimiento, con potencialidades futuras para ser competitivos, es decir, si la demanda de un determinado producto mexicano esta incrementándose en el exterior y la oferta y producción de ese producto también, es lógico que los apoyos deben ir orientados a lograr que dicha situación no cambie y el producto se consolide, de igual forma el incremento de la demanda internacional de un producto y la oferta y producción nacional del producto cae, habrá que actuar de manera urgente para evitar que el nicho se pierda y que la capacidad productiva del bien en cuestión pueda cumplir con la demanda que se tiene en el mercado internacional de él. Los casos opuestos donde la oferta aumenta y la demanda cae; y cuando tanto como oferta y demanda caen, no tiene ningún caso canalizar recursos hacia la producción de dichos productos pues no habrá mercado.

A lo que me refiero es que las políticas de fomento a las exportaciones deben priorizar los sectores hacia donde se canalizaran recursos y apoyos del tipo que requiera, sin embargo, es un hecho que en México no hay un programa de desarrollo industrial que permita realizar con efectividad el éxito del sector exportador con miras a su óptimo desarrollo a largo plazo para diversificar tanto mercados como productos, entonces habrá que poner en marcha estrategias como las arriba mencionadas además de las acciones siguientes:

- ξ Promover la inversión en áreas productivas
- ξ Mejorar el sistema de defensa contra comercio desleal
- ξ Desarrollar la infraestructura económica
- ξ Promover a través de nuevos mecanismos las exportaciones
- ξ Otorgar apoyos a la pequeña industria
- ξ Establecer nuevos programas de capacitación
- ξ Adoptar programas de desarrollo regional

No quiero terminar sin antes mencionar que la concentración de nuestras exportaciones hacia Estados Unidos puede tener consecuencias graves para la economía mexicana, aprovecho los sucesos actuales donde la guerra amenaza con un cierre de fronteras de parte de Estados Unidos, un cierre que representa aproximadamente el 90% de bloqueo temporal a nuestros productos, ya se vio este suceso con los ataques terroristas del 11 de septiembre del 2001; México no puede depender tanto de un solo mercado es por eso la importancia de la diversificación tanto de mercados como de productos de manera inmediata. Las

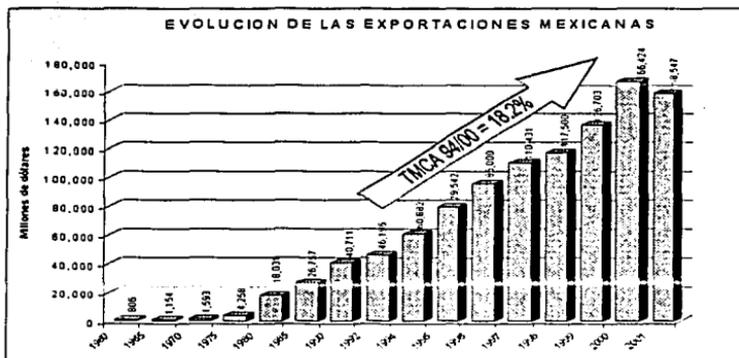
exportaciones hacia Estados Unidos y que repercuten en beneficios para el país no deben de parar, más bien deben de continuar y consolidarse en sus respectivos mercados, lo que debemos hacer es tratar de redireccionar las exportaciones con nuevos productos y nuevos mercados aprovechando los tratados de libre comercio que existen.

ANEXO GRÁFICO ESTADÍSTICO

ANEXO GRÁFICO ESTADÍSTICO

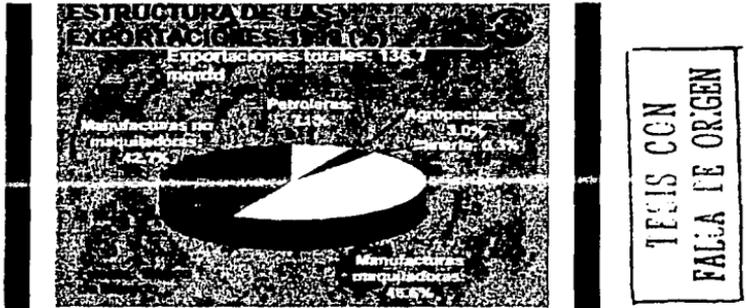
TECIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 1



Fuente: Secretaría de Economía

Gráfica 2



Gráfica 3



Los TLC's y la Centralización de las Exportaciones Mexicanas hacia Estados Unidos

Cuadro 1-A

Exportaciones totales de México						
Millones de dólares						
Pais	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL	51,832.00	60,817.20	79,540.60	96,003.70	110,236.80	117,459.60
NORTEAMERICA	44,419.50	53,127.90	68,260.10	82,748.00	96,340.90	104,442.90
Estados Unidos	32 850 90	51 645 10	66 272 70	80 574 00	94 184 80	102 923 90
Canada	1 568 70	1 482 80	1 987 40	2 172 00	2 156 10	1 518 90
ALADI	1 897 10	1 772 60	3 247 80	3 788 00	4 022 60	2 387 10
Argentina	292 9	247 7	312 9	519 8	497 6	384 5
Bolivia	17 1	13 4	24 1	30 4	31 6	34 6
Brasil	292 2	376 1	800 2	878 6	703	535 5
Colombia	238 8	306	453 5	438 2	513 3	449 1
Chile	199 7	204 4	489 8	688 7	842 3	625
Ecuador	56 5	109 3	116	109 9	143	123 2
Paraguay	12 6	10 5	21 6	30 2	23 8	14 8
Peru	94 2	110 4	178 9	211 4	238 4	195 6
Uruguay	170 5	65 8	76 7	115 6	69 1	83 9
Venezuela	228	173 8	370 6	423 6	675	546 1
Cuba 2/	95 5	173 8	394 5	330 7	285 4	250 4
CENTROAMERICA	502 3	560 2	721 9	889	1 147 00	1 321 10
Belize	26 8	27 4	22 3	33 2	33	37 7
Costa Rica	59 6	64 6	141 9	188 1	232 1	280 5
El Salvador	113	129 5	147 7	158 1	214 2	218
Guatemala	203 8	218 3	310 2	360 2	498 4	591 1
Honduras	38 5	70	68 7	96 9	116	134 6
Nicaragua	20 7	21 3	31 1	52 6	64 2	57 5
EUROPA	2 000 00	2 000 00				
Alemania Rep Fed	430 4	394 7	515 4	640 9	718 7	1 151 60
Austria 1/	43 7	10 1	12 8	10	15 8	10 5
Bélgica	226	270 8	486 5	408 5	372 7	230 4
Dinamarca	17 9	21 6	7 6	15 6	30 6	35 5
España	917 7	857 9	796 9	906 9	939	713 5
Finlandia 1/	1 5	4 6	1 9	1 5	5 1	1 7
Francia	456 3	517 8	483 5	425 9	429 9	401 4
Grecia	5 6	5	8 4	8 9	10 7	9 4
Holanda	193 2	174 4	177 1	191 8	261 7	338 7
Irlanda	121	111 6	70 5	146 1	113	37 1
Italia	84 3	86 1	197 3	139 9	273 4	181 4
Luxemburgo	0 1	0 3	2 9	2 5	6 2	5 9
Portugal	72 4	60	81 5	56 8	97 3	81 2
Reino Unido(Incluye canal)	201 7	267 3	481	531 9	664 2	639
Suecia 1/	16 8	23 9	30 4	19 6	52 8	45 5
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	151 7	169 7	624 9	399 2	358 5	275 6
Islandia	0 9	0 3	0 4	0 4	1	0 7
Noruega	9 8	11 9	16 3	38 3	13 5	17 4
Suiza	140 9	167 5	608 1	300 5	343 9	257 6
NICS	277 3	305 2	813	907 9	781 4	789 9
Corea	28 3	41 3	91 2	197 8	68 3	73 5
Taiwan	23 4	23 1	44	41 6	42 7	49 9
Hong Kong	94 6	173 5	504 3	433 6	283 1	217 8
Singapur	131 1	67 3	173 5	235 1	387 2	449 6
JAPON	686 4	997	979 3	1 393 40	1 156 30	851 3
PANAMIA	147 1	123 7	224 1	280 7	334 3	351 1
CHINA	44 8	42 2	37	38 3	45 9	106
ISRAEL	103 8	3 4	10 5	9 5	30 4	17 9
RESTO DEL MUNDO	1 013 30	909 3	1 268 40	2 041 80	2 032 00	2 118 10
						2 731 30

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal

Nota 2. Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3. Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetos a cambios ulteriores

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999

Los TLC's y la Centralización de las Exportaciones Mexicanas hacia Estados Unidos**Cuadro 2-A****Bancomext: Participación en el Financiamiento del Comercio Exterior**

(Miles de millones de dólares)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Apoyos Financieros	12.4	13.6	14.6	11.9	14.6	14.2	7.9	6.3	5.1	5.9	4.5
Total	48.3	59.6	94.4	110.4	119.4	140.2	152.3	185.5	220.2	242.7	278.8
- Exportación	22.8	26.8	42.7	46.2	51.8	79.8	96.0	96.0	110.4	117.5	136.8
- Importación	25.4	32.8	51.7	51.7	67.5	72.5	89.5	89.5	109.8	125.5	142.1
Participación %s	25.8	22.7	15.5	10.8	12.26	10.1	5.2	3.4	2.3	2.4	1.6

Fuente: Programas Financieros Bancomext

La gráfica 4 que a continuación se muestra, realizada por Bancomext, representa los Nichos de Mercado existentes para productos mexicanos localizados por las Consejerías Comerciales de Bancomext a lo largo del mundo, son oportunidades reales de mercado con alto potencial para incursionar en ellos, la gráfica los manifiesta por producto específico y país destino.

La barra superior indica las oportunidades de mercado por zonas del mundo, primero, Estados Unidos (Atlanta, Chicago, Dallas, Los Angeles, Miami, Nueva York y San Antonio); Canadá (Montreal, Toronto y Vancouver); Asia (Corea, Hong Kong, Japón, Malasia y Taiwán); Europa (Alemania, Europa Oriental, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido) y; Latinoamérica (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Cuba y Guatemala).

La columna del lado derecho indica el tipo de producto y abarca una gran parte de las áreas de la industria nacional con sus respectivos productos.

Para entender la gráfica e identificar la oportunidad de mercado sólo basta seguir la línea en forma horizontal de cada producto y verificar si en alguno de los cuadros de la línea aparece una cruz (x), entonces, seguir la columna correspondiente y ver el país en el cual se localizó la oportunidad de mercado, por ejemplo, si hay una cruz sobre el renglón de "refrescos y otras bebidas" y checa con la columna de Atlanta, esto indica que Atlanta es un mercado receptor de "refrescos y bebidas" de origen mexicano y que, por lo tanto, es un mercado que hay que atacar de inmediato.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA PRODUCTOS MEXICANOS POR PRODUCTO Y PAÍS DESTINO (NICHO DE MERCADO)

Oportunidades de Mercado / Productos	NORTEAMERICA								ASIA				EUROPA					LATINOAMERICA												
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	L. ANGELES	MIAMI	NEUVA YORK	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	COREA	HONG KONG	JAPON	MALACIA	TAIWAN	ALEMANIA	EUROPA ORIENTAL	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	VENEZUELA	COSTA RICA	CUBA	GUATEMALA
Calzado industrial	X														X	X														
Partes y componentes p/calz																		X												
Muebles																														
Muebles de madera	X	X	X	X	X	X	X									X	X	X	X	X	X									
Muebles de hierro forjado	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X																	X
Muebles estilo mexicano	X		X	X	X	X	X	X	X	X			X															X	X	
Muebles tubulares					X																							X		
Artículos decorativos madera	X	X	X	X	X	X													X	X	X						X			
Insumos, partes y pzas para su fab.	X	X	X	X	X															X	X	X							X	
Imprenta e Industria editorial																														
Papel						X							X										X	X			X	X	X	
Periodicos y revistas					X	X												X					X			X	X			
Libros					X	X											X							X	X	X	X	X		X
Impresión y encuadernación					X																									
Químico y Farmacéutico																														
Colorantes y pigmentos	X			X						X	X	X											X	X	X	X	X	X		X
Bases industriales																														
Fertilizantes			X				X				X	X				X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X		X
Insecticidas y plaguicidas			X																											
Resinas sintéticas				X	X								X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
Farmacéuticos				X	X						X	X		X				X	X					X	X	X	X	X	X	X
Pinturas, barnices y lacas				X																										
Perfumes y cosméticos					X															X				X	X	X	X	X	X	X
Jabón, detergente y dentífrico	X		X	X					X							X		X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Impermeabilizantes y adhesivos				X					X									X	X	X									X	X
Tintas para impresión y escritura				X																										
Lentes y cámaras																								X	X	X	X	X	X	X
Artículos hule natural y sintético				X									X				X						X	X	X	X	X	X	X	X
Envases/piezas plástico soplado		X	X	X	X		X		X	X						X												X	X	X
Piezas moldeadas y empaques		X	X	X	X		X	X	X	X														X						
Juimicos orgánicos e inorganicos									X				X	X														X	X	X
Legro de humo y caucho sintético													X									X						X	X	X
Calzado sintético				X												X	X									X	X	X	X	X
Calzado textil				X																	X						X	X	X	X

Fuente: Bancomext

TESIS CON
FALLA DE ORDEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA PRODUCTOS MEXICANOS POR PRODUCTO Y PAÍS DESTINO (NICHOS DE MERCADO)

Oportunidades de Mercado	NORTEAMERICA										ASIA					EUROPA					LATINOAMERICA											
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	L. ANGELES	MIAMI	NUOVA YORK	SAN ANTONIO	SAN ANTONIO	WONTEAL	TORONTO	VANCOUVER	COREA	HONG KONG	JAPON	WALASIA	TAIWAN	ALEMANIA	EUROPA ORIENTAL	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	VENEZUELA	COSTA RICA	CUBA	GUATEMALA	
Materiales de construcción																																
Alfarrera y cerámica	X	X		X	X	X	X	X	X	X									X	X		X										
Artículos sanitarios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X															X	X	X	X	X	X		
Arniejos y losetas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X				X	X	X	X	X									
Zidno y productos del vidrio	X	X		X	X	X		X	X	X									X	X	X	X	X									
Cemento, cal, yeso y cantera			X	X								X	X		X	X										X						
Gravito												X	X		X																	
Onix											X																					
Industrias metalicas																																
Fundición primaria de hierro				X	X	X							X																	X	X	
Fabricación ferroaleaciones			X	X	X																								X	X		
Fabricación de acero y piezas	X	X	X	X	X	X						X	X					X	X						X	X			X	X		
Fundición de piezas hierro/acero	X	X	X	X	X	X	X			X								X	X					X								
Fabricación laminados de acero	X	X	X	X	X							X										X	X									
Fabricación tubos y postes acero		X	X	X	X	X						X	X							X	X	X	X									
Fundición/moldeo piezas metalicas	X	X	X	X	X	X	X			X									X	X	X	X			X							
Estructuras metalicas construcción			X	X	X							X		X	X												X	X				
Industrias metalicas (2)																																
Tanques metalicos		X	X	X									X												X	X			X	X		
Calderas industriales	X				X								X																			
Hojas aferrar y cuchillerías																											X					
Chapas, candados y llaves		X	X	X	X		X	X	X	X									X							X	X					
Envases y productos hojalato			X							X																						
Guernadotes y calentadores																															X	
Tubería de cobre y sus partes		X	X		X	X		X	X									X														
Valvulas metalicas		X	X		X	X	X	X	X	X									X						X	X	X	X	X	X	X	
Utensilios y herramientas de mano																	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	
Maquinaria y Equipo																																
Maquinaria/equipo fines especificos			X		X								X					X								X	X	X	X	X	X	
Maquinaria/equipo con motor electrico		X			X																		X								X	
Maquinas oficina y calculo										X																X	X	X				
Maquinas procesamiento informático										X			X													X	X	X	X			
Calzado sintético				X									X													X	X	X	X			
Calzado textil				X																									X	X		

Fuente: Bancomext

Gráfica 4-A (parte 4 de 5)

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA PRODUCTOS MEXICANOS POR PRODUCTO Y PAIS DESTINO (MUCHOS DE MERCADO)

Oportunidades de Mercado \ Productos	NORTEAMERICA								ASIA				EUROPA				LATINOAMERICA																			
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	L. ANGELES	MIAMI	NUOVA YORK	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	COREA	HONG KONG	JAPON	MALASIA	TAIWAN	ALEMANIA	EUROPA ORIENTAL	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	VENEZUELA	COSTA RICA	CUBA	GUATEMALA						
Eléctrico, Electrónico y Electrodoméstico																																				
Ameses y cables	X	X	X	X		X	X	X	X		X							X	X	X	X															
Lámparas, focos y partes	X	X	X	X	X	X																														
Teléfonos celulares			X																							X	X	X	X	X						
Centrales telefónicas																										X	X	X	X	X						
Fuentes de poder	X	X	X			X				X																										
Aisladores de tensión			X																								X	X	X							
Conectores y accesorios	X	X	X	X	X	X		X	X		X							X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Aparatos eléctricos para hogar			X			X													X								X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Eq. Electrónico radio/tv/comunicación			X				X																			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Valvulas electronicas													X													X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Componentes electronicos		X								X								X	X																X	
Equipo de telecomunicaciones																		X	X								X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Cables para telefonía																									X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Automotriz, Autopartes y Equipo de transporte																																				
Automóviles y camiones										X																X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Motores y sus partes		X					X			X																X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Sistemas de transmisión y partes	X	X	X				X			X								X	X			X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Sistemas de suspensión y partes	X	X	X							X			X												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Sistemas de frenos y partes	X	X	X	X						X		X		X										X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Partes y accesorios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X		X			X	X	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Equipo transporte y sus partes		X																X								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Componentes y refacciones p/bicicleta										X																										X
Otras manufacturas																																				
Equipo instrumental médico					X													X	X	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Equipo instrumental odontológico																												X								X
Anteojos, lentes e instrumentos ópticos																										X										X
Aparatos fotográficos																																				
Relojes y partes																																				
Películas para rayos X																											X									
Agricultura																																				
Hortalizas y legumbres	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Flores	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fruitas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Cuadro 3-A

Comparación del tamaño y potencial de los Países miembros del TLCAN y la Unión Europea

	Población 1997 Millones de personas	%	PIB 1997 Millones US	%	1997 PIB Per Capita Dólares	Exportación 1999 Mil millones dólares	Importación 1999. Mil millones dólares	Exportación per capita miles de dólares
Total Mundial	5,828.7	100.0	29,156,251	100.0	5,130	5,610	5,875	962
América del Norte	392.6	6.7	8,846,777	30.3	17,237	1,057	1,422	2,692
- Canadá	30.2	0.5	609,778	2.1	19,290	238	220	7,880
- Estados Unidos	267.6	4.6	7,834,036	26.9	28,740	683	1,060	2,552
- México	94.8	1.6	402,963	1.4	3,680	136	142	(21),403
América Latina y el Caribe (1)	493.6	8.5	2,038,740	7.0	3,880	292	361	591
Unión Europea	373.9	6.4	8,099,003	27.8	23,928	2,170	2,108	5,803
- Alemania	82.0	1.4	2,097,225	7.2	28,260	540	472	6,585
- Austria	8.1	0.1	206,303	0.7	27,980	63	68	7,777
- Bélgica	10.1	0.2	242,550	0.8	26,390	176	160	17,425
- Dinamarca	5.2	0.1	170,152	0.6	32,500	48	43	9,230
- España	39.3	0.7	532,047	1.8	14,510	109	145	2,773
- Finlandia	5.1	0.1	119,867	0.4	24,080	40	30	7,843
- Francia	58.6	1.0	1,391,712	4.8	26,050	299	281	5,102
- Grecia	10.5	0.2	122,946	0.4	12,010	*8	26	761
- Holanda	15.6	0.3	360,513	1.2	25,820	204	188	13,076
- Irlanda	3.6	0.1	74,989	0.3	18,820	70	46	19,444
- Italia	57.4	1.0	1,145,558	3.9	20,120	230	216	4,006
- Luxemburgo	0.4	0.0	16,969	0.1	45,440	8	10	20,000
- Portugal	9.9	0.2	102,135	0.4	10,450	23	38	2,323
- Suecia	8.8	0.2	227,785	0.8	26,220	81	68	9,545
- Reino Unido	58.9	1.0	1,288,252	4.4	29,710	268	317	4,550

Fuente: CEESP (1) Incluye México (2) Sobre la base de 97.4 millones de habitantes en 1999
(Trabajos de Comercio Exterior del Mtro. Orlando García García)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 4-A

Comparación del tamaño y potencial de los Países miembros del TLCAN y América Latina y el Caribe

	Población 1997 Millones de personas	Porcentaje	PIB 1997 Millones US	Porcentaje	1997 PIB Per Capita Dólares	Exportación 1999 Millones dólares	Importación 1999 Mil millones dólares	Exportación per capita miles de dólares
Total Mundial	5,828.7	100.0	29,156.251	100.0	5,130	5,610,000	5,875,000	962
América del Norte	392.6	6.7	8,846,777	30.3	17,237	1,057,000	1,422,000	2,692
- Canadá	30.2	0.5	609,278	2.1	19,290	238,000	220,000	7,880
- Estados Unidos	267.6	4.6	7,834,016	26.9	28,740	681,000	1,060,000	2,552
- México	94.8	1.6	402,973	1.4	3,680	136,703	142,063	(2) 1,403
América Latina y el Caribe (1)	493.6	8.5	2,038,740	7.0	3,880	292,000	361	591
- Argentina	36.1	0.6	299,111	1.0	8,295	23,309	25,538	646
- Belice	0.2	0.0	6.0	0.002	2,630	229	266	1,145
- Bolivia	7.9	0.1	83.46	0.02	1,052	1,033	1,227	131
- Brasil	161.8	2.7	745,580	2.5	4,608	48,011	*65,007	297
- Chile	14.8	0.3	729.99	0.2	4,929	15,616	15,137	1,055
- Colombia	40.8	0.6	59,385	0.2	1,455	11,576	10,659	284
- Costa Rica	3.5	0.0	83.32	0.02	2,390	6,577	6,320	1,879
- Ecuador	12.2	0.2	115.81	0.03	949	4,451	3,017	365
- El Salvador	6.0	0.1	118.33	0.04	1,977	1,164	3,130	194
- Guatemala	10.8	0.2	177.39	0.06	1,643	2,398	4,382	222
- Honduras	6.3	0.1	52.97	0.01	827	940	2,728	149
- México	94.8	1.6	402,973	1.38	3,680	136,703	142,063	(2) 1,403
- Nicaragua	4.4	0.0	170.8	0.005	388	544	1,846	88
- Panamá	2.8	0.0	92.0	0.03	3,292	822	3,516	294
- Paraguay	5.2	0.0	81.33	0.02	1,561	*1,089	*3,043	209
- Perú	24.8	0.4	58,178	0.19	2,345	6,114	*10,264	247
- Uruguay	3.3	0.0	20,110	0.06	6,115	2,232	3,357	698
- Venezuela	23.4	0.4	92,171	0.3	3,939	19,852	14,789	848

Fuente: CIESP y FMI *1997 (1) Incluye México (2) Sobre la base de 97.4 millones de habitantes en 1999.

(Tratados de Comercio Exterior del Mtro. Orlando García García)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 5-A

Comparación del tamaño y potencial de los Países miembros del TLCAN y América Central

	Población 1997		PIB 1997			Exportación 1999		Importación 1999	
	Millones hab.	Porcentaje	Millones dólares	Porcentaje	Per cápita	Millones dólares	Per cápita dólares	Millones dólares	Per cápita
Total Mundial	5,828.7	100.0	29,156,251	100.0	5,130	5,610,000	962	5,875,000	1,007
América del Norte	392.6	6.7	8,846,777	30.3	17,237	1,057,000	2,692	1,422,000	3,622
- Canadá	30.2	0.5	609,778	2.1	19,290	238,000	7,880	220,000	7,284
- Estados Unidos	267.6	4.6	7,834,036	26.9	28,740	683,000	2,552	1,060,000	3,961
- México	94.8	1.6	402,963	1.4	3,680	136,000	(21),403	142,000	(21),457
Unión Europea	373.9	6.4	8,099,003	27.8	23,928	2,170,000	5,803	2,108,000	5,637
América Latina y el Caribe (1)	493.6	8.5	2,038,740	7.0	3,880	292,000	591	361,000	731
América Central	34.0	0.58	54,739	0.18	1,609	12,611	374	22,288	661
- Belice	0.2	0.0	630	0.002	2,630	166	830	366	1,838
- Costa Rica	3.5	0.0	8,362	0.02	2,390	6,577	1,879	6,320	1,708
- El Salvador	6.0	0.1	11,863	0.04	1,977	1,164	197	3,130	530
- Guatemala	10.8	0.2	17,749	0.06	1,643	2,308	228	4,382	417
- Honduras	6.3	0.1	5,207	0.01	827	940	156	2,728	454
- Nicaragua	4.4	0.0	1,708	0.005	388	544	115	1,846	392
- Panamá	2.8	0.0	9,220	0.03	3,292	822	304	3,516	1,303

Fuente: CEESP (1) Incluye México (2) Sobre la base de 97.4 millones de habitantes en 1999
(Trabajos de Comercio Exterior del Mtro. Orlando García García)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

- Argüelles, Antonio; comp.
"La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional"
FCE-NAFINSA; México, 1994
- Aspe Armella Pedro
"El Camino Mexicano de la Transformación Económica"
FCE; México 1993
- Banco Nacional de Comercio Exterior
"Guía Básica del Exportador"
Bancomext; México, 1997
- Cardero, María Elena, comp.
"¿Qué ganamos y qué perdimos con el TLCAN?"
Siglo XXI; México, 1996
- Casar, José I. y Clavijo, Fernando, Comp.
"La industria mexicana en el mercado mundial: Elementos para una política industrial"
Fondo de Cultura Económica; México, 1994
- Chávez Ramírez, Paulina Irma
"Las Cartas de Intención y las Políticas de Ajuste Estructural de México: 1982-1994"
UNAM-IIEc y B. Universidad Autónoma de Puebla, México, 1996
- Dosi, Giovanni
"La economía del cambio técnico y el comercio internacional"
SECOFI; México, 1993
- García García, Orlando
"Trabajos de Comercio Exterior"
Documentos personales, 1999 y 2000 (No publicados)
- Krugman, Paul
"Economía Internacional, Teoría y política"
McGraw Hill; Madrid-México, 1994
- Krugman, Paul
"Rethinking International Trade"
Cambridge, Massachusetts : Mit, 1990
- Krugman, Paul, Comp.
"Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional"

Fondo de Cultura Económica; México, 1991

Lichtenstejn, Samuel y Baer, Mónica

"El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial"
Nueva Sociedad, México.

Ortiz Wadgymar, Arturo

"Introducción al Comercio Exterior de México"
UNAM-IIEc y Editorial Nuestro Tiempo; México, 1990

Papageorgiou, Demetris. Et al

"Liberalizing Foreign Trade" Vol. I-IV
Cambridge, Massachusetts : B. Blackwell, 1991

Rosas, María Cristina

"México ante los procesos de regionalización económica en el mundo"
UNAM; IIEc; México, 1996

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

"Tratado de Libre Comercio de América del Norte"
SECOFI; México, 1994

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

"Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia"
SECOFI; México, 1994

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

"Tratado de Libre Comercio entre México y Chile"
SECOFI; México, 1998

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

"Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela"
SECOFI; México, 1996

Secretaría de Economía

"Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea"
SECOFI; México, 2001

Valdéz, Antonio y Quintero, Luis (Tesis)

"México ante el SGP de los USA"
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1984.

Revistas

Aduana, Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México A. C, Núm. 20, Septiembre 2000

"México y sus Tratados de Libre Comercio"

Certeza Económica, Año IV, Núm. 28, Mayo 2001

"En Mar Abierto y Embravecido, las Exportaciones"

Comercio Exterior, Vol. 21, Núm. 4, Abril 1971, México

"Las Industrias Maquiladoras de Exportación"

Comercio Exterior, Vol. 30, Núm. 10, Octubre 1980, México

"Consideraciones acerca de la Política Comercial de los Estados Unidos hacia México"

Comercio Exterior, Vol. 32, Núm. 11, Noviembre 1982, México

"México y el FMI: La Carta de Intención"

Comercio Exterior, Vol. 34, Núm. 1, Enero 1984, México

"La carta de Intención con el FMI"

Comercio Exterior, Vol. 35, Núm. 4, Abril 1984, México

"Carta de Intención con el FMI"

Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 8, Agosto 1986, México

"Carta de Intención del FMI"

Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 3, Marzo 1989, México

"Convenio del Gobierno de México con el FMI"

Comercio Exterior, Vol. 40, Núm. 2, Febrero 1990, México

"Carta de Intención al FMI"

Comercio Exterior, Vol. 41, Núm. 4, Abril 1991, México

"Carta de Intención al FMI"

Comercio Exterior, Vol. 42, Núm. 6, Junio 1992, México

"Acuerdo de Facilidad Ampliada"

El Gobierno Mexicano, Presidencia de la República, Núm. 70, Septiembre de 1994, México.

"Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento"

El Mercado de Valores, Año XLIX, Núm. 1, 1989, Nafinsa, México

"Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico"

El Mercado de Valores, Año LII, Núm. 21, 1992, Nafinsa, México
"El Nuevo Pacto"

El Mercado de Valores, Año LX, Núms. 6 y 7, Junio y Julio 2000, Nafinsa, México
"Antecedentes de la Nueva Relación México-UE: El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997)"

Expansión, Año XXXIII, Núm. 841, Mayo 2002
"México – Unión Europea, ¿Un Tratado a la Deriva?"

Informe Hacendario Mensual, SHCP, 1987, México
"Pacto de Solidaridad Económica"

Las Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México 1996
"La Política Industrial y la Competitividad del Sector Exportador"

Sitios Web visitados

Banco de México	www.banxico.org.mx
Banco Mundial	www.worldbank.org
Bancomext	www.bancomext.com
Fondo Monetario Internacional	www.imf.org
INEGI	www.inegi.gob.mx
NAFTA Works	www.naftaworks.org
OCDE	www.ocde.org
Secretaría de Economía	www.se.gob.mx
Yahoo Noticias!	mx.yahoo.com