

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Estudios Profesionales FES Acatlán

“EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA ESTRATEGIA MEXICANA FRENTE A
LOS ACUERDOS DE INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL”
(1994-2000)

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

OCTAVIO NUÑEZ GUERRERO

ASESOR: Dr. José Eusebio Salgado Salgado

Septiembre, 2006



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.

A G R A D E C I M I E N T O S

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por brindarme la oportunidad de esclarecer mi camino en la formación profesional.

A mi asesor de Tesis Dr. José Eusebio Salgado Salgado, por su invaluable apoyo y colaboración para la realización del presente trabajo.

En general a todos mis profesores que de una u otra forma contribuyeron a mi formación académica.

A mi gran amiga María de Jesús, por estar siempre a mi lado en todos mis proyectos.

A mi amigo Raúl Morales, por su apoyo y sus valiosas aportaciones en éste proyecto.

D E D I C A T O R I A S

A mis padres:



Antonio Núñez Gómez

Eugenia Guerrero Vázquez


Por el esfuerzo y apoyo que me brindaron durante mi educación.

A mis hermanos:



Rosaura , Claudia, María Eugenia, María de Lourdes, Tomás y José

Por su lealtad y confianza

A Dios, al Arcángel Miguel, al Padre Francisco Esquivel  *y mis hermanos espirituales*
Por su protección y por estar conmigo siempre en cada momento.

INDICE

INTRODUCCION - - - - -	5
------------------------	---

CAPITULO 1

Procesos integracionistas en el marco de la globalización

1.1.- Características de la dinámica globalizadora - - - - -	11
1.2.-Concepto de integración económica - - - - -	19
1.3.-Conformación de bloques económico regionales - - - - -	25
1.3.1.-El proceso de unificación europea - - - - -	25
1.3.2.-Modelo asiático de integración - - - - -	54
1.3.3.-Proyecto de bloque hemisférico oriental a partir de la iniciativa para las Américas - - - - -	61

CAPITULO 2

Estrategia mexicana ante la concertación de acuerdos de integración económica

2.1.-Implicaciones del modelo neoliberal mexicano- - - - -	85
2.2.-Efectos en la economía mexicana de la entrada en vigor del TLCAN - - - - -	91
2.3.-Participación mexicana en acuerdos de integración económica Subregional en América Latina - - - - -	99
2.4.-Presencia de México en la Cuenca del Pacífico - - - - -	114
2.5.-Ventajas y desventajas del TLCUE - - - - -	121

CAPITULO 3

Evaluaciones y perspectivas

3.1 Problemática de la apertura económica en México - - - - -	127
3.2 Comportamiento empresarial ante TLC - - - - -	134
3.3 Principales beneficios de la integración latinoamericana - - - - -	138
3.4 Estrategias de integración de México en el mercado mundial - - - - -	144
3.5 México: la integración y sus confrontaciones con el sistema político mexicano - - - - -	163
CONCLUSIONES - - - - -	174
BIBLIOGRAFIA - - - - -	203

INTRODUCCION

Los cambios radicales que se han presenciado durante los últimos años a nivel mundial, han traído consecuencias económicas, sociales y culturales en todos los ámbitos para nuestro país.

Aparece un nuevo concepto que abarca indudablemente factores financieros, industriales, comerciales, de relación política internacional; internacionalización del capital financiero industrial y comercial, nuevas relaciones comerciales internacionales y el surgimiento de nuevos procesos de producción como antes no se habían visto. El resultado es la globalización.

No debemos olvidar que dentro de todo este contexto, aparecen en el escenario internacional algunos nuevos factores que forman parte trascendental del cambio.

Tal es el caso de la pérdida de peso específico de las instituciones públicas locales y nacionales en beneficio de los grandes consorcios empresariales de alcance transnacional; las nuevas condiciones de asentamiento urbano; y, los mensajes procedentes de una economía y cultura sumamente interdependientes que se generan en las grandes ciudades interesadas en disfrutar de una mejor calidad de vida en lo político, lo económico y lo social.

En el presente estudio, se abordará el tema de la integración económica, la cual en gran parte tiene que ver con la globalización. Sin embargo solo se

enfoca a la parte estratégica de negocios, acuerdos comerciales, tratados, etc., pues como se indica anteriormente, la globalización tiene por objeto el estudio de la vinculación de relaciones político-económicas, sociales y culturales. Su dimensión económica puede ser entendida como una fase de expansión del sistema capitalista que se caracteriza por la apertura de los sistemas económicos nacionales; por el aumento del comercio internacional; por la expansión de los mercados financieros; por la reorganización espacial de la producción; y, por la búsqueda permanente de ventajas comparativas y de la competitividad que da prioridad a la innovación tecnológica, la aparición de elevadas tasas de desempleo y el descenso del nivel de las remuneraciones.

Todo comienza con el sexenio gobernado por Miguel de La Madrid Hurtado, que se inicia con una política orientada al mercado internacional, a la que se ve como única salida de la recesión y el estancamiento de la actividad productiva de nuestro país. Debemos considerar que todo esto se ubica dentro de una etapa que posteriormente fue considerada como la década perdida, caracterizada por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Inicia la etapa de privatización de las empresas paraestatales y una política económica que se apega al Modelo Neoliberal basado en el libre comercio interno y externo, donde se redujeron los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras no arancelarias, México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

Sir resolver el problema para México por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios que, sin ser competitivos, ni productivos resultaron menos eficientes frente al comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, su planta productiva era obsoleta y la competitividad se basaba en las modificaciones que se daban en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el TLCAN (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera a invertir en nuestro país. Posteriormente, para 1996, México da señales de recuperación económica logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy se ha mantenido.

Durante los años subsecuentes, la iniciativa privada y el gobierno se involucran en la continuación de esta política en la que se considera al comercio exterior un motor de desarrollo y crecimiento económico, con lo que se refuerzan las actividades para promover las exportaciones, la competitividad, la productividad y la eficiencia nacional, al tiempo que se continúa con una política restrictiva y de control de la inflación.

La realidad que vivimos hoy en día los mexicanos, sólo se ha traducido en un descontento político, ya que no existen apoyos reales para las pequeñas y medianas empresas, altas tasas de desempleo real, cierre de más dependencias que antes trataban de fomentar algo, o simplemente representaban fuentes de trabajo y podría seguir con la lista.

Al ingresar al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se han venido eliminando las barreras arancelarias, lo que ha afectado sensiblemente a las PYME's al grado que la libre importación de mercancía ha ocasionado un aumento en el índice de desempleo del sector industrial.

Es indudable la importancia del TLCAN para países como el nuestro. En primer término, porque es el primer acuerdo que integra economías de distinto grado de desarrollo. En segundo término, porque es el primer tratado de libre comercio de una cobertura tan amplia que incluye no sólo el comercio de bienes, sino también el de los servicios y temas como inversión, propiedad intelectual y compras del sector público.

Por otra parte, el TLCAN tiene una cobertura universal en el sentido de que, con anterioridad al mismo, la tónica de los tratados de libre comercio era fundamentalmente que se hicieran listas de productos a incluir dentro del libre comercio, o sea, listas que iban a tener un trato preferencial. En el TLCAN la idea es más bien al revés. De principio entra todo, salvo la lista de los productos o sectores que en un momento determinado se excluyen. Luego tenemos que el TLCAN innova en el tratamiento de gran cantidad de temas de fondo. Uno de ellos, por ejemplo, al permitir que inversionistas individuales demanden ante un tribunal arbitral a un Gobierno que viole las obligaciones establecidas en materia de inversiones.

México ha seguido la estrategia de introducirse a mercados tan importantes como son los del Norte y Sudamérica, Europa, Asia y el resto del mundo, por ejemplo, la importancia del TLCAN radica en que establece una zona de libre comercio entre tres de las cuatro economías más grandes del continente americano, lo cual por supuesto, abre la puerta a posibles desviaciones de comercio o de inversión de los países no miembros. En este sentido, una muestra de que esto podría estar siendo así, es que el comercio intra TLCAN, es decir el comercio entre los países del Tratado, creció notoriamente entre los años 1990 y 1994, muchísimo más rápido que las exportaciones del resto del mundo.

CAPITULO I

PROCESOS INTEGRACIONISTAS EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN

1.1. - Características de la dinámica globalizadora

Algunos patrones de comercio no necesitan de mucha explicación. Si se vive en un país donde se requiere consumir un producto que no se elabora internamente, lo más conveniente es importarlo del exterior. Si no existieran países que tuvieran necesidades y otros que produjeran bienes o satisfactores para el mercado local, tampoco existirían reglas o patrones de comercio internacional.

Hoy en día, millones de dólares en el mundo son gastados cada año en diferentes artículos que la naturaleza ha situado en algunas comunidades diferentes pero no en otras. Sin embargo, muchos artículos en el comercio internacional no pueden ser intercambiados de la forma descrita anteriormente. Por ejemplo: automóviles, acero, textiles, comida procesada, etc. La razón por la que estos artículos se comercian en grandes volúmenes a nivel internacional es debido a los costos; es decir, el lugar donde se pueda obtener el artículo en el más bajo costo.

Durante los últimos 25 años, el entorno económico internacional ha cambiado considerablemente, lo domina un planteamiento económico generalizado, a partir del fin de la guerra fría, mejor conocido como el consenso de Washington, que ha impuesto a todos los países una serie de parámetros de los que es muy difícil escapar, basados en el libre comercio de bienes y servicios, la preferencia del mercado, el sector privado y la estabilidad macroeconómica.

Existen muchas propuestas las cuales no son objeto de ésta investigación pero dejan ver que existe un agotamiento del esquema en que se vive, esto genera que surja la urgente necesidad de un patrón de desarrollo más dinámico y equitativo.

La dinámica globalizadora concibe que el mercado mundial desaloje o sustituya el quehacer político; es decir, la ideología del dominio mundial o la ideología del liberalismo. Esta procede de manera monocausal y economicista y reduce la pluridimensionalidad que considera asimismo de manera lineal se sobrepone ante todas las demás dimensiones, en éste caso sólo destaca el presunto dominio del sistema del mercado mundial¹.

Dentro de lo que llamamos globalización, existen elementos que corresponden en realidad a un proceso creciente de integración regional y representan la respuesta en diversas etapas a los nuevos paradigmas establecidos por ésta.

Al hablar de globalización se hace referencia a la revolución de la informática, la cual disminuye los costos y los tiempos de transporte, permitiendo hacer operaciones en tiempo real a nivel internacional, traspasando las fronteras tradicionales de la política exterior.”²

Por otra parte puede observarse que el grado de integración de los mercados es lo que marca la globalización, éste varía de acuerdo con las

¹ Caves, Richard. Ob. Cit., Pág. 116

² Sills, David L. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Editorial Aguilar, 1990, compilación del autor, p 415

diferentes esferas de la vida política, económica, social y cultural; pero es indispensable mencionar que dichas variaciones dependen del grado de liberalización de estos mercados, de las tecnologías prevalecientes y del papel que juegan los diversos actores -particularmente el Estado-nación- y las grandes corporaciones internacionales.”³

Ahora bien, existe una globalización muy desigual, ésta se puede observar con los crecientes niveles de polarización entre los países ricos y los pobres, que se traslada al interior de cada uno de estos países.”⁴

Resulta muy difícil controlar la globalización aun por países tan poderosos como Estados Unidos, puntualizándose como un problema prioritario a solucionar.”⁵

En materia financiera, imperan en la toma de las decisiones los supermercados globales aunque prevalezca capital institucional.”⁶

El cambio globalizador ha sido tan acelerado, siendo ésta una característica que no ha sido posible organizar o poner orden en los mercados. He ahí el gran reto para los países y las organizaciones internacionales.

No podemos escapar de la globalización. Tampoco hay marcha atrás en lo que se refiere a los esquemas regionales. Debemos estar convencidos de que en

³ Sill, David L. Ob. Cit. p. 416

⁴ Ídem

⁵ Ídem

⁶ Ibidem, p. 418

todo este proceso tenemos que ser actores y no solamente espectadores, para esto, se requiere de un planteamiento sobre política exterior mucho más definido y dinámico, que se ajuste a las cambiantes condiciones internacionales.

La decisión de negociar acuerdos para liberar el comercio con nuestros principales socios comerciales responde en parte al propósito de aprovechar las ventajas de la globalización para sustentar el crecimiento de México. El cambio tecnológico y la reducción de costos en los sistemas de informática, telecomunicaciones y transporte de mercancías han derribado las barreras naturales para el comercio internacional de bienes y servicios, propiciando la integración de amplios mercados a nivel mundial.

La globalización de mercados y procesos de producción han sido una característica sobresaliente en la evolución de la economía mundial en los últimos años. Destacan los procesos de integración de Europa Occidental, la Cuenca del Pacífico, el Pacto Andino, el Mercado Común Sudamericano de los 12, el MERCOSUR, el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, sin duda alguna, el Acuerdo con la Unión Europea. La lucha por los mercados mundiales ha llevado a una especialización creciente de las economías en las actividades productivas en que cada una de ellas cuenta con ventajas respecto a la expansión de los mercados.

En los últimos años se ha experimentado en América y en particular en Latinoamérica, un cambio significativo en las relaciones económicas

internacionales. El proteccionismo, el recelo hacia la inversión extranjera y la cautela dieron paso a un movimiento a favor de las aperturas comerciales, de los mercados de capital y las alianzas regionales. Tal fenómeno ha sido en muchos sentidos inusitado por la velocidad con que se desarrolló y dio origen a una aparentemente enredada realidad de múltiples acuerdos comerciales; la intención es una integración comercial⁷.

La nueva geografía económica americana, surgida al amparo de múltiples tratados de libre comercio, es en general el resultado del interés de los exportadores de los países por estrechar lazos principalmente con naciones con las cuales tienen una importante concentración de ventas, se localizan relativamente cerca y les ofrecen suficiente tamaño de mercado. La distancia es determinante en los costos de transporte de productos intercambiados y aunque éstos muestran una tendencia declinante como consecuencia de la mayor inversión en infraestructura de comunicaciones y los avances técnicos, su incidencia es significativa.

Ahora bien, en México y a nivel internacional, han predominado los flujos especulativos de capital, en detrimento de los que tienen que ver con la producción y con el empresario innovador.

Esta situación internacional tiene también una dimensión regional. Cada país ha tratado de insertarse en el orden mundial, a través de procesos regionales que van desde esquemas muy sencillos de integración de mercados, como las

⁷ Caves, Richard. World Trade and Payments. An introduction, New York, Little Brown and Co, 1982. P 85

uniones de libre comercio, que a veces no funcionan como las de África, hasta esquemas tan integrales como el de la Unión Europea, donde se tiene un mercado interior único y una moneda en común, se plantea ya una política exterior común y una política de seguridad y defensa común.

Si bien es cierto que los flujos de comercio e inversión se dan cada vez más a través de las fronteras regionales, todavía una buena parte de estos flujos, se dan dentro de las mismas regiones.

Los países han abierto sus economías por la necesidad de atraer capitales, allegarse tecnologías modernas y participar así de los beneficios de la globalización. Las empresas transnacionales de hoy requieren de mercados amplios y facilidades para movilizar tanto sus productos finales como los insumos. Distancia entre países, intereses comerciales, tamaño de mercado y necesidades de inversión son las fuerzas que promueven el proceso de conformación de los bloques; les confieren un aspecto específico y a la vez ponen en evidencia las razones para que se vea lejana aún la convergencia hacia una efectiva gran zona de libre comercio.

Globalización y regionalización

La integración de los países a bloques regionales, amplía sus posibilidades de acceso a la inversión, factor importante en un mundo donde es intensa la competencia de los recursos internacionales. Estos factores destacan como determinantes del perfil que ha tomado la estrategia

integracionista y todo indica que seguirán teniendo peso en el futuro como parte fundamental de la dinámica globalizadora.

La globalización, considerada como proceso no como ideología, es ineludible y le ha abierto grandes oportunidades a la humanidad; pero también tiene efectos y beneficios muy desiguales sobre los países y la sociedad, que contribuyen a una creciente polarización, sin duda alguna éste proceso ha ocasionado la brecha entre la riqueza y la pobreza.

La globalización no es sinónimo de integración, ya que el término de integración radica en la necesidad de establecer vínculos comerciales mientras que la globalización abarca aspectos que van más allá del ámbito comercial.

Los beneficios de la integración pueden medirse en distintos niveles: con relación a los mercados nacionales por cuanto implica una expansión industrial, un mejor aprovechamiento de los factores de la producción en escala; en el ámbito de la especialización la producción ya que optimiza la eficiencia y productividad por la complementación industrial; en el estímulo a la competencia y el consecuente beneficio para el consumidor; En la expansión y diversificación del comercio y en la aceleración del crecimiento económico; en el desarrollo de nuevas actividades y productos por la apertura de nuevos mercados y por el mayor grado de poder y de negociación que adquieren los países involucrados.

Se entiende también por globalismo el “dominio del mercado mundial que impregna todos los aspectos y lo transforma en las excelencias del comercio mundial libre...”⁸

⁸ Kindlegerger, Charles P. Economía Internacional. Madrid, Editorial Aguilar, 1982. p. 110

1.2. - Concepto de integración económica

La palabra integración viene del latín *integratio* – *onis* que significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes de un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.

La integración, formando parte del derecho internacional público, es la fusión de ciertas competencias estatales en un órgano superestatal o supranacional. La integración no debe restringir la soberanía de las partes que acuerdan establecer un órgano supranacional.

El especialista en la materia, profesor Bela Balassa, nos dice que la integración económica “como un proceso, abarca medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a distintos Estados nacionales, puede ser representada por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”.⁹

En otras palabras hace referencia al proceso por el cual, las diferentes naciones deciden formar un grupo regional. Balassa dice: “La integración económica regional debe considerarse como una de las opciones de política al alcance de los países en desarrollo económico.

⁹ Balassa, Bela. Teoría de la integración económica. Londres, pp. 1-3

Sus beneficios y costos potenciales deben compararse con las otras opciones de política y en particular con las de una estrategia orientada hacia la exportación”.¹⁰

Bela Balassa hace referencia también a que la integración económica es: “un estado de cosas basado en la falta de discriminación entre las unidades económicas del área integrada”¹¹ en tanto que para Gunnar Myrdal es: “el estado de cosas caracterizado por idénticas oportunidades tanto de productores como consumidores entre países y dentro de cada uno de ellos”¹².

Beck Ulrich, menciona que no se ha alcanzado un proceso completo en lo que respecta a la globalización sino lo llama en otras palabras...”la internacionalización...”¹³

No debe confundirse la integración con la globalización, para un mejor entendimiento la integración es la unión de mercados.

De forma particular el presente estudio se inclina por la definición que al respecto efectúa Ramón Tamames cuando dice:

...“es el proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias poco adecuadas, se

¹⁰ Ibidem, p.67

¹¹ Balassa, Bela. Ob. Cit, Pág. 5

¹² Ledesma, Carlos. Principios de Comercio Internacional. México, Editores asociados, Cuarta edición actualizada, 1993. p 57

¹³ Beck, Ulrich. ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Madrid, España, Editorial Paidós, 1998. p. 57

unen para formar un solo mercado de una dimensión más conveniente"...¹⁴

Analizando su estructura existen básicamente dos motivos que conllevan el espíritu de la integración. *Político* en medida que otorga mayor peso en su área y poder de negociación, tal el caso de la ex Unión Soviética y de Estados Unidos. *Cultural* como el progreso científico y tecnológico que a través de nuevas tecnologías crean productos que hacen necesarios por la mayor productividad del trabajo, la ampliación de los mercados y el uso intensivo de capitales.

La integración, para darse como tal, deberá cumplir una serie de requisitos que de acuerdo con su naturaleza pueden clasificarse en¹⁵:

- *Culturales*: donde se encuentran la necesaria vecindad geográfica y cierta unidad del nivel cultural de los mercados involucrados.
- *Políticos*: referidos a la afinidad básica necesaria en los regímenes de los Estados comprendidos.
- *Económicos*: es decir, que existan similares sistemas de transporte, comunicación y grados de desarrollo.

Para su desarrollo se basa en la utilización de determinados instrumentos que de acuerdo con la materia o área de aplicación serán¹⁶:

¹⁴ Tamames, Ramón. Estructura económica internacional. México, Alianza Universidad, 1993. p 197

¹⁵ Sills David L. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales 12 tomos. España, Editorial Aguilar, 1974. p 121

¹⁶ *Ibidem*, p 122

- *Aduaneros*: se utilizan a efectos de brindar un mayor o menor grado de libertad a la circulación de mercaderías que se logrará mediante la disminución y eliminación de los derechos aduaneros. Esta disminución podrá alcanzar a todos los productos (global), a una parte de ellos (selectiva), con una alícuota aplicable por igual a todos los productos (lineal) o con distintos porcentajes (no lineal), puede ser aplicado por etapas (programada) o en cualquier momento (no programada), en una etapa a todos los bienes (universales) o por su selección de productos (no universales).
- *Jurídico-económicos*: se utilizan para dar un mayor grado de libertad a la circulación de los factores de la producción y a una armonización de las políticas económicas y sectoriales, tal son los casos de las leyes laborales, sociales, fiscales, económicas, financieras, así como los de política comercial regional.
- *Institucionales*: con la injerencia de distintos órganos, ya sean éstos intergubernamentales donde existe un miembro en representación de cada Estado, éstos se defienden frente a las decisiones tomadas unánimemente, los comunitarios formados por funcionarios que no dependen de ningún Estado miembro y que actúan teniendo en cuenta el interés común o supranacionales que dictan la normativa jurídica comunitaria obligatoria para todos los estados.

En virtud de la aplicación de métodos que contemplan se contemplan de la siguiente manera¹⁷:

La zona geográfica comprendida, con sus variantes de:

- *Fronteriza*: que implica una frontera común entre los Estados
 - Bilateral: cuando relaciona dos países.
 - Subregional: cuando partiendo de la anterior se cuenta con la adhesión de terceros países.

En virtud de las actividades comprendidas se contemplan de la siguiente manera¹⁸:

- *Sectorial*: limitada a un solo sector de países generalmente productores de determinado bien o servicio.
- *Intersectorial*: uniendo a dos o más sectores.
- *Global*: agrupa a todos los sectores.

Las etapas o grados de la integración se desarrollan en la siguiente secuencia¹⁹:

- *Área de preferencia aduanera*: dos o más países se conceden rebajas arancelarias mutuamente, constituye una excepción a la cláusula de la nación más favorecida del GATT.

¹⁷ Sills, David L. Op. Cit. p 128

¹⁸ Ídem

¹⁹ Tamames, Ramón. Op. Cit. p 216

- *Zona de libre comercio*: es la forma en que dos o más países operan gradualmente suprimiendo los aranceles aduaneros pero mantienen su sistema propio frente a terceros países.
- *Unión aduanera*: constituye un paso adelante en el proceso de integración económica dado que además de la liberación del comercio internacional se establece un arancel externo común a todos sus integrantes con relación al resto del mundo.
- *Mercado común*: a lo visto en la Unión Aduanera se le agrega la libre circulación de los factores de la producción.
- *Comunidad económica*: donde al punto anterior se agrega la homologación de los países en su faz económica, teniendo al establecimiento de lineamientos económicos similares a la coyuntura de los diversos aspectos que hacen a la actividad de los países figurativos y la creación de los órganos comunitarios.
- *Integración económica total*: donde al punto anterior se le agregan la unificación de políticas y la nominación de una autoridad supranacional.

1.3 Conformación de bloques regionales

1.3.1 El proceso de unificación europea

La unificación europea constituye un objetivo tan antiguo como la misma Nación – Estado, de hecho, en la Edad Media se conocía a menudo a Europa como una sola unidad, el crecimiento del nacionalismo coincidió con la decadencia de las formas feudales de organización social, las nuevas formas del comercio y de la industria primitiva tenían muchas razones para establecer una unidad central poderosa a un nivel nacional.

Tan pronto como se establecieron las naciones-Estado, los países europeos no se consideraban autosuficientes para satisfacer sus necesidades por sí mismos, buscaron su expansión por medio del comercio exterior, de ésta manera...”la novedad de la idea de mercado común radica en la alianza particular de las naciones que unen sus fuerzas, más que el principio de la agrupación económica en sí mismo...”²⁰

Europa tuvo que esperar a la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), para que se apreciase en toda su extensión la necesidad de algún tipo de integración, que marcara una nueva manera de reordenar el mapa político europeo, lo cual se hizo evidente.

Tres realidades mostraron la necesidad de esta nueva orientación hacia la integración europea:

²⁰ Dell, Sydney. Bloques de comercio y mercados comunes. Estados Unidos, Fondo de cultura económica, 1965. pp. 16-17

En primer lugar, la conciencia de los europeos de su propia debilidad. La Segunda Guerra Mundial había puesto fin definitivo a la tradicional hegemonía europea en el mundo. Las dos nuevas superpotencias, los Estados Unidos y la Unión Soviética, tenían un poder económico, político y militar muy superior al del heterogéneo conjunto de Estados europeos.

En segundo lugar, la certeza de que había que evitar por todos los medios la vuelta a un enfrentamiento entre los Estados europeos. Se trataba, esencialmente, de buscar un acomodo entre Alemania y Francia, que contara con el visto bueno de Estados Unidos. La unidad era el camino para garantizar la paz.

En tercer lugar, el deseo extendido entre muchos europeos de crear un continente más libre, justo y próspero en el que las relaciones internacionales se desarrollaran en un marco de concordia.

Los Estados Unidos, a diferencia de lo que hicieron tras la Primera Guerra Mundial, no optaron por el aislamiento y asumieron su responsabilidad como primera potencia mundial adoptando una política de resuelta intervención en los asuntos europeos.

El gobierno estadounidense estaba convencido de que las trabas al libre comercio que se habían extendido tras la depresión de 1929 y llegaron a su máxima expresión en la autonomía nazi y fascista, habían sido responsables

en gran medida de la tensión internacional que llevó a la Segunda Guerra Mundial. La adopción de una política de libre comercio se convirtió en una condición básica para que cualquier país recibiera la tan ansiada ayuda económica norteamericana.

En esos momentos, además, se estaba iniciando la guerra fría. Los Estados Unidos, aplicando la denominada Doctrina Truman²¹ cuya finalidad era frenar la expansión del comunismo y de la Unión Soviética, lanzaron el denominado Plan Marshall de ayuda económica a los países europeos. Se trataba de fomentar el desarrollo económico de la destrozada Europa con el objetivo político de impedir la extensión del comunismo.

El primer paso en la creación de la Comunidad Europea lo va a dar el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman. El 9 de Mayo de 1950, propone un plan, diseñado por Jean Monnet, para integrar y gestionar en común la producción franco-alemana de carbón y acero. Esta medida de integración económica buscaba desarrollar el acercamiento entre Francia y Alemania, alejando definitivamente el espectro de la guerra en Europa.

El Plan Marshall

Los norteamericanos promovieron la creación de una organización europea centralizada que administrase y organizase el reparto de la masiva ayuda

²¹ Escobar, Arturo. La invención del tercer mundo: construcción y desconstrucción del desarrollo. Santa Fe de Bogotá. Edit. Norma. P 220

económica del Plan Marshall.²² Con este objetivo se creó, en 1948, la Organización para la Cooperación Económica Europea (OECE). Este fue uno de los primeros organismos que agruparon a gran parte de los países de la Europa occidental. La OECE ayudó a liberalizar el comercio entre los Estados miembros; introdujo ideas tendentes a acuerdos monetarios y en general la cooperación económica en aspectos concretos.

En 1949, siguiendo de nuevo la iniciativa norteamericana, la mayoría de los Estados democráticos de Europa Occidental fundaron junto a los Estados Unidos y Canadá la Organización del Tratado del Atlántico Norte OTAN, la gran alianza militar occidental enfrentada a la Unión Soviética. Un año antes, en 1948, había iniciado su camino el Benelux con la aplicación de un arancel exterior común. Este organismo había sido creado en 1944, antes del final de la Segunda Guerra Mundial, mismo que no suscitaba problemas complejos para el resto de Europa, porque los países Bélgica, Holanda y Luxemburgo eran pequeños y no era probable que resultara alguna perturbación seria entre las fuerzas políticas y económicas en la región.

La meta inicial de los países el BENELUX²³ era una unión aduanera, aunque desde el principio su intención fue que la consecución de éste objetivo debía acelerar el camino hacia la unión económica total.

El camino de la integración económica siguió adelante. Así, por el Tratado de Paris firmado el 18 de abril de 1951, nació la Comunidad Europea del Carbón y

²² Stotely, Richard. Plan de negocios, la estrategia inteligente. Edit. Pearson. México, 2000 p 163

²³ Dell, Sydney. Bloques de comercio y mercados comunes. New York, Estados Unidos, Fondo de cultura económica, 1965. p. 85

el Acero, la CECA²⁴, que convirtió en realidad el Plan Schuman de 1950. La Alta Autoridad común de la CECA pasó a estar presidida por Jean Monnet. A esta primera comunidad europea se unieron seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Fue más amplia que el BENELUX en término de los países que incluía, pero mucho menos ambiciosa en lo que respecta a las mercancías que comprendía. Para mayo de 1950 como respuesta al temor del resurgimiento descontrolado de la economía alemana, surgen una serie de propuestas emitidas por Francia y que posteriormente se dio a conocer como el Plan Shuman. El Plan era una obra maestra que aborda simultáneamente todo un conjunto de problemas internacionales importantes.

El Plan Marshall había prevenido a la Europa occidental en octubre de 1949, de que la continuación de la ayuda norteamericana dependería de que Europa diera pasos concretos hacia la unificación, hizo frente a esa condición incluyendo en su ámbito a los países del Benelux, Francia, la Alemania Occidental e Italia. Con la adopción de éste Plan, se comenzó a intensificar la separación de la Gran Bretaña respecto a la unificación europea quien se interesaba en mantener uno de sus puntos de apoyo en Europa y otro en el Commonwealth, sin comprometerse en ninguna de las dos zonas.

Con dirigentes como Jean Monnet y Henri Spaak, quienes mostraron sin duda alguna una gran habilidad diplomática para superar los obstáculos que se les presentaban, se instauró para junio de 1955, una conferencia de los ministros de relaciones exteriores de los países de la CECA proclamando el principio de

²⁴ Dell, Sydney, Op. Cit. Pp. 90 - 91

una Europa unida y estableciendo un comité intergubernamental para prepararse el camino a los siguientes pasos conducentes al mercado común.

El comité bajo la presidencia de Spaak, elaboró un informe que se publicó en 1956 y fue suscriptor por los 6 ministros de relaciones exteriores de los países de la CECA hacia finales de mayo de ese mismo año Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo y República Federal Alemana.

Menos de un año después, en marzo de 1957, esos países firmaron los Tratados de Roma, que establecían la Comunidad Económica Europea (CEE), así como un tratado independiente que creaba la Comunidad Económica de la Energía Atómica (CEEA ó EURATOM), ambos tratados entraron en vigor en enero de 1958²⁵.

El objeto de los Tratados de Roma, que le dieron vida a la CEE, es el de liberar el comercio mutuo de los países participantes de todos los aranceles y otras restricciones por medio de fechas prefijadas, esto es, mientras se eliminan por etapas los aranceles internos dentro de la organización, se armonizaban progresivamente los aranceles frente al mundo exterior.

Con la inauguración del mercado común en carbón, acero, mineral de hierro y chatarra durante 1953 y 1954, la CECA abolió rápidamente los derechos aduaneros y las restricciones de cuotas sobre el comercio de estos productos dentro de la comunidad. La eliminación de la discriminación en las tarifas de carga ferroviarias fue considerada como uno de los triunfos más importantes

²⁵ Dell, Sydney, Op. Cit. Pp. 94 - 95

que consiguió y en verdad contribuyó de manera considerable al rápido crecimiento del comercio de esos productos, asimismo proporcionó la autoridad legal para la total reconstrucción de los complejos productores de acero de la República Federal de Alemania.

La CECA como precursora de la Comunidad Económica Europea al firmarse el Tratado de Roma en 1957 amplía las actividades, objetivos y metas de la Europa comunitaria, aún constituida la CECA y la Comunidad Económica de la Energía Atómica (CEE), hacía falta la institucionalización de la comunidad razón por la cual en Bruselas se firma el Tratado que crea el Consejo Único y la Comisión Única de las Comunidades Europeas (Tratado de Fusión) en 1965.

En 1973, con la adhesión de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido nació, la “Comunidad de los Nueve”. Posteriormente casi 8 años después Grecia se convirtió en el décimo Estado miembro y en 1986, con la adhesión de España y Portugal, la Comunidad pasó a tener doce Estados miembros. Después de firmado el Tratado de Maastricht de 1992, que da paso al a Unión Europea (UE), se adhieren a la Comunidad Austria Finlandia y Suecia, creando la Europa de los quince.

En 1985, los tres países del Benelux, Francia y Alemania firmaron el denominado Acuerdo de Schengen, al que posteriormente se han ido adhiriendo la mayoría de los países comunitarios. Se iniciaba así una ambiciosa iniciativa para garantizar la libre circulación de las personas y la gradual supresión de fronteras entre los estados comunitarios.

En la segunda mitad de los ochenta, el proceso de integración recibió un importante impulso político, propiciado en gran medida por Jacques Delors. Socialista francés, fue elegido presidente de la Comisión Europea en 1985. El primer paso lo constituyó la aprobación en 1986 del Acta Única Europea.

El Acta Única Europea supuso un importante impulso en el proceso de integración. El protagonista había sido el Presidente de la Comisión Jacques Delors. Este socialista francés no solo promovió la unión económica y monetaria, como elemento clave en el proceso de integración, sino que, para equilibrar los avances de la unidad comercial que beneficiaban directamente a los empresarios, propuso la aprobación de una Carta Social²⁶.

El político francés tenía la ventaja de estar observando en aquel momento uno de los fenómenos históricos clave del siglo XX: el derrumbamiento de los sistemas comunistas en los países de Europa Central y Oriental, cuyo símbolo fue la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, y la crisis de la Unión Soviética que culminaría con la caída del régimen comunista y la desintegración del propio Estado en 1991. Ese mismo año la ruptura de Yugoslavia trajo de nuevo la guerra al viejo continente, tras un período de paz que se había prolongado desde 1945.

La primera consecuencia que trajo para Europa fue la reunificación de Alemania en octubre de 1990. La República Federal Alemana, se convertía en

²⁶ Garantizar niveles mínimos sociales a todos los trabajadores europeos.

una potencia que superaba ya claramente a Francia y a Gran Bretaña en poderío económico²⁷.

Otro factor era la inestabilidad financiera y monetaria que caracterizó el período. El "crash" bursátil de 1987 que afectó a las principales bolsas mundiales y los problemas del Sistema Monetario Europeo que terminaron por estallar en 1992, fueron también factores que intervinieron para impulsar a los líderes políticos europeos a dar un paso decisivo en la marcha hacia la unidad europea²⁸. Todos estos factores confluyeron para dar el gran paso adelante que supuso el Tratado de la Unión Europea.

El Tratado de la Unión Europea (TUE), conocido también como Tratado de Maastricht por haber sido firmado en esa localidad holandesa, constituye una piedra angular en el proceso de integración europeo, pues, al modificar y completar al Tratado de París de 1951 que creó la CECA, a los Tratados de Roma de 1957 que instituyeron la CEE y el EURATOM, y al Acta Única Europea de 1986, por primera vez se sobrepasaba el objetivo económico inicial de la Comunidad era construir un mercado común dándole una vocación de unidad política.

El Tratado de Maastricht consagra oficialmente el nombre de Unión Europea que en adelante sustituirá al de Comunidad Europea²⁹.

²⁷ Fuente Banco Mundial

²⁸ La libra esterlina y la lira italiana tuvieron que salir del SME, la peseta y el escudo portugués se vieron forzados a la devaluación.

²⁹ Arnaud, Vicente G. Ob. Cit. pp. 382 - 383

El gran paso adelante: la Unión Económica y Monetaria (UEM). Se adoptó la decisión de crear una moneda única, que recibirá el nombre de EURO, para el 1 de noviembre de 1999.

Del 1º de enero de 1994 al 1º de enero de 1999 los países miembros debían de coordinar sus políticas económicas para conseguir objetivos fijados cuantitativamente y conocidos como "criterios de convergencia"³⁰, para la reducción de la inflación, control de los tipos de interés y de las fluctuaciones del cambio entre las monedas europeas, control del déficit y la deuda pública. En el Consejo Europeo reunido en diciembre de 1995 en Madrid, se dio nombre definitivo a la nueva moneda única europea: EURO.

A partir del 1 de enero de 1999 se crea la moneda única, el Euro, fijación irreversible de su equivalencia con las monedas que participaran, y establecimiento de un Banco Central Europeo (BCE). Los países que accedieron en 1999 a lo que se ha denominado zona euro fueron once: España, Portugal, Italia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Francia, Alemania, Austria, Irlanda y Finlandia.

El 1 de enero de 1995 se producía la cuarta ampliación de la Comunidad con la entrada de Austria, Finlandia y Suecia. Nacía la Europa de los Quince. La cual daría paso a otra ampliación más grande el 1º de mayo de 2004, al aceptarse a 10 Estados europeos, ocho de ellos pertenecen al área de la Europa Oriental: Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia y la República

³⁰ Solamente aquellos países que alcanzaran esos objetivos podrían pasar a la tercera fase de integración

Checa, además de Chipre y Malta, las cuales ya están realizando las pertinentes reformas para unirse al área del euro.

Funciones de la Comunidad

Entre sus tareas destacan: el logro y el mantenimiento de la libertad de establecimiento, la apertura de los contratos públicos con vistas a la creación del Mercado Único, la normalización técnica y la armonización de las legislaciones en una gran variedad de materias, la investigación científica y técnica, la colaboración industrial, las políticas de competencia, la agricultura pesca y transporte, en relación con el tercer mundo, la política comercial exterior de la unión y su importante contribución al desarrollo y a la asistencia. Además desempeña un papel importante en las políticas de medio ambiente, energía y regional en grandes áreas de la política social y en algunas áreas de la educación.

Órganos centrales de la Unión Europea

A: FUNDAMENTALES

- Parlamento Europeo
- Consejo Europeo
- Consejo de Ministros
- Comisión
- Tribunal de justicia
- Tribunal de cuentas

B: CONSULTIVAS

- Consejo Económico y Social
- Comité de la Regiones
- Parlamentos Nacionales
- El defensor del pueblo
- El Comité Económico y Financiero

C: MONETARIAS FINANCIERAS

- Sistema Europeo de Bancos Centrales
- Banco Central Europeo (BCE)
- Banco Europeo de Inversiones (BEI)
- Fondo Europeo de Inversiones

FUNDAMENTALES

El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo (PE) es elegido por los ciudadanos de la Unión Europea para representar sus intereses. Sus orígenes se remontan a los años 50 y a los tratados constitutivos, y desde 1979 sus miembros son elegidos directamente por los ciudadanos a los que representan.

Sus objetivos básicos son, como los de cualquier Parlamento, aprobar leyes y controlar al poder ejecutivo. Ahora más que nunca, se encuentra en mejor posición para cumplir ambos objetivos, ya que sus responsabilidades se han ido ampliando gradualmente y sus poderes se han ido fortaleciendo, en primer lugar por el Acta Única de 1987 y posteriormente por el Tratado de la Unión Europea de 1993. Participa en el poder legislativo, en la colaboración del

presupuesto y controla los gastos comunitarios. Detenta el derecho de pedir a la Comisión que presente una propuesta. Investe y controla a la Comisión.

El Parlamento Europeo tiene tres lugares de trabajo: Bruselas (Bélgica), Luxemburgo y Estrasburgo (Francia).

En Luxemburgo se encuentran las oficinas administrativas (la Secretaría General). Las reuniones del Parlamento, conocidas como 'sesiones plenarias', tienen lugar en Estrasburgo, y a veces en Bruselas. Las reuniones de las comisiones también se celebran en Bruselas.

El Consejo de la Unión Europea

El Consejo es la principal instancia decisoria de la UE. Al igual que el Parlamento, fue creado por los tratados constitutivos en los años 50. Representa a los Estados miembros, y a sus reuniones asiste un ministro de cada uno de los gobiernos nacionales de la UE.

Las relaciones de la UE con el resto del mundo son tratadas por el "Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores". Pero esta configuración del Consejo también tiene una responsabilidad más amplia con respecto a cuestiones de política general, por lo que a sus reuniones asiste el ministro o secretario de Estado designado por su respectivo gobierno.

Consejo de Ministros

No tiene un equivalente en ningún lugar del mundo. En el seno del Consejo, los Estados miembros legislan para la Unión, establecen sus objetivos políticos, coordinan sus políticas nacionales y resuelven las diferencias existentes entre

ellos y con otras instituciones. Se trata de un cuerpo con las características de una organización tanto supranacional como intergubernamental, que decide en algunos asuntos por mayoría cualificada y en otros por unanimidad. En sus procedimientos, sus costumbres y prácticas, e incluso en sus discusiones, el Consejo depende de un grado de solidaridad y confianza no muy frecuente en las relaciones entre Estados. Representa los intereses de los Estados Miembros, es el legislador de la comunidad. Toma las decisiones tras consultar la opinión del Parlamento Europeo o en cooperación o codecisión con él.

La Comisión Europea

Está encargada de iniciar el proceso legislativo, cuando es realmente el poder ejecutivo de la Unión Europea, discutiendo los problemas desde una perspectiva comunitaria, anteponiéndola a la de cada Estado. Dentro de sus funciones se encuentra la de planificar la política de los Tratados adoptados, vigilar que la legislación comunitaria sea cumplida por los Estados miembros, actuar como mediadora entre los gobiernos de los Estados miembros cuando surjan disputas.

El papel y las responsabilidades de la Comisión Europea la sitúan en el corazón del proceso político de la Unión Europea. En algunos aspectos, actúa como el corazón de Europa, del que otras instituciones obtienen gran parte de su fuerza y objetivos. Tiene derecho de iniciativa tomando en cuenta directrices, reglamentos, decisiones, etc. Garantiza el cumplimiento de los Tratados y de los textos aprobados para su aplicación. Es responsable de la

ejecución de las políticas comunitarias. Concede a la Unión el impulso necesario para su desarrollo y define las orientaciones políticas generales.

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas

Se creó para realizar la supervisión judicial de los Tratados y leyes comunitarias. Su sede se localiza en Luxemburgo, desde su creación en 1952, su jurisdicción es muy amplia y abarca las cuestiones de incompatibilidad entre las leyes nacionales y las comunitarias y puede imponer que se cumpla la legislación comunitaria. Comprende lo relativo a la interpretación de los Tratados constituyentes de la Comunidad, así como supervisar la actuación del Consejo y de la Comisión.

Las Comunidades Europeas son Comunidades de Derecho y la Unión, fundada en ellas, comparte esta naturaleza. La condición misma de su existencia es el reconocimiento del carácter vinculante de sus normas por parte de los Estados miembros, las instituciones y los particulares.

El Tribunal de Cuentas

Fue creado por el Tratado del 22 de julio de 1975, substituye al Comisario de Control (CEE-CEEA) y al Comisario de Cuentas de la CECA, en su calidad de organismo responsable del control externo del presupuesto general de la Comunidad y del Presupuesto operativo de la CECA.

Su sede está en Luxemburgo. El trabajo del Tribunal es comprobar que los fondos de la UE, que proceden de los contribuyentes, se recaudan adecuadamente y se emplean de forma legal, económica y para el propósito

previsto. Su objetivo es garantizar que los contribuyentes obtengan el máximo rendimiento de su dinero, y tiene derecho a auditar a cualquier persona u organización que maneje fondos de la UE.

El Tribunal está compuesto por un miembro de cada país de la UE, designado por el Consejo por un período renovable de seis años. Los miembros eligen a uno de entre ellos como Presidente, por tres años. Hubert Weber, austriaco, fue elegido Presidente en enero de 2005.

CONSULTIVAS

El Consejo Económico y Social

De conformidad con los Tratados, el Comité desempeña una función consultiva ante la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo. Los dictámenes que emite ya sea previa consulta o por propia iniciativa, son elaborados por representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social de la Unión Europea.

Los miembros del Comité, organizados en tres grupos: Empresarios, Trabajadores y Actividades Diversas, elaboran dictámenes sobre los proyectos legislativos comunitarios y sobre los temas más importantes para la sociedad. Los miembros representan a los distintos sectores de la sociedad civil. Puede ser consultado por el Consejo o por la Comisión y emitir una opinión por iniciativa propia.

El Comité de las Regiones

Creado en 1994 en virtud del Tratado de la Unión Europea, el Comité de las Regiones es un organismo consultivo integrado por representantes de las autoridades regionales y locales de Europa. El Comité debe ser consultado antes de que se tomen decisiones de la UE sobre asuntos que conciernen al gobierno local y regional, tales como la política regional, el medio ambiente, la educación y el transporte.

El Comité de las Regiones es el órgano más joven de la Unión Europea (UE) y su nacimiento refleja el fuerte deseo de los Estados miembros no sólo de respetar las identidades y prerrogativas regionales y locales, sino también de hacerlas participar en el desarrollo y ejecución de las políticas de la (UE).

Por primera vez en la historia de la Unión Europea, existe la obligación legal de consultar a los representantes de las autoridades locales y regionales en una serie de asuntos que les conciernen directamente.

El Defensor del Pueblo Europeo

Todo ciudadano de un Estado miembro, es al mismo tiempo, ciudadano nacional y europeo. El ciudadano europeo, goza de una serie de derechos, uno de sus derechos es el de recurrir al Defensor del Pueblo Europeo, en el caso de que fuera víctima de un acto de mala administración por parte de las instituciones u órganos comunitarios.

El Defensor del Pueblo tiene amplias facultades de investigación: las instituciones y órganos comunitarios están obligados a proporcionarle, bajo determinadas condiciones, todos los documentos y pruebas que exija; podrá también recabar información de las administraciones nacionales. El Defensor del Pueblo está facultado para actuar como mediador entre los ciudadanos y la administración comunitaria. El Defensor del Pueblo puede dirigir recomendaciones a las instituciones de la UE, así como elevar el caso al Parlamento Europeo para que éste, si lo estima oportuno, extraiga conclusiones políticas de la actitud adoptada por la administración.

MONETARIAS FINANCIERAS

Banco Central Europeo

El Banco Central Europeo (BCE) fue creado en 1998, al amparo del Tratado de la Unión Europea, y tiene su sede en Frankfurt (Alemania). Su función es gestionar el euro, la moneda única de la UE. El BCE es también responsable de fijar las grandes líneas y ejecutar la política económica y monetaria de la UE.

Para ello, el BCE trabaja con el "Sistema Europeo de Bancos Centrales" (SEBC), que incluye a los 25 países de la UE. Sin embargo, solamente 12 de estos países han adoptado hasta ahora el euro, constituyendo así la "zona euro", y sus bancos centrales, junto con el Banco Central Europeo, conforman el "Eurosistema".

El BCE trabaja con total independencia ya que ni él, ni los bancos centrales nacionales del Eurosistema, ni ningún miembro de sus organismos decisorios pueden pedir o aceptar instrucciones de cualquier otra instancia. Las instituciones de la UE y los gobiernos de los Estados miembros deben respetar este principio y no deben intentar influir en el BCE o en los bancos centrales nacionales.

El BCE, en estrecha colaboración con los bancos centrales nacionales, elabora y aplica las decisiones de los organismos decisorios del Eurosistema; el Consejo de Gobierno, el Comité Ejecutivo y el Consejo General.

Sistema Europeo de Bancos Centrales

El Sistema Europeo de Bancos Centrales está compuesto por el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea. El Tratado de la Unión Europea atribuye al Sistema Europeo de Bancos Centrales las funciones de diseño y ejecución de la política monetaria de los países que conformen el área del euro. El objetivo primordial que el Tratado asigna al SEBC es el de mantener la estabilidad de precios, sin perjuicio de lo cual apoyará las políticas económicas generales de la Comunidad.

Al mismo tiempo, los ministros de Economía de los Estados miembros que han adoptado la moneda única acordaron, junto con los gobernadores de los bancos centrales nacionales de dichos países, la Comisión Europea y el IME,

que los tipos de cambio centrales bilaterales del Sistema Monetario Europeo de las monedas de los Estados miembros participantes serían utilizados para determinar los tipos de conversión irrevocable del euro.

El BCE y los bancos centrales nacionales de los Estados miembros participantes constituyen el Eurosistema³¹, sobre el que recae el cometido de establecer y formular la política monetaria única en la tercera fase de la UEM.

Fondo Europeo de Inversiones

Su objetivo es lograr la consolidación del mercado interior y reforzar la cohesión económica y social, apoyando la inversión a medio y largo plazo en las redes transeuropeas de los sectores de la energía, telecomunicaciones y transporte, así como en las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

El FEI funciona de manera autónoma, debiendo lograr un rendimiento del capital invertido y apoyar proyectos que sean ante todo económica y tecnológicamente viables y que respeten la normativa medioambiental existente.

El Banco Europeo de Inversiones

Dotado de un estatuto especial independiente, concede créditos, garantías y empréstitos para el financiamiento de proyectos prioritarios, sus miembros son

³¹ El consejo de gobierno y el comité ejecutivo del Banco Central europeo son los órganos rectores del Eurosistema, con la tarea encomendada de dirigir la política monetaria única de la zona del Euro.

todos los Estados de la Comunidad. Su sede está en Luxemburgo. Tiene como función fomentar proyectos financieros de interés común de los Estados miembros, al desarrollo equilibrado y constante del mercado común y de las regiones más atrasadas, modernizar o reconvertir empresas y crear nuevos puestos de trabajo, recurriendo al mercado de capitales y utilizando sus propios recursos, para ello concede préstamos y otorga garantías que facilitan el financiamiento de diversos proyectos sobre una base no lucrativa.

Al analizar el mercado unificado europeo y su proceso hacia la creación y el fortalecimiento de una Unión Europea de carácter más global, puede observarse como en las sucesivas etapas de la construcción Europea se han logrado avances significativos.

Así, desde el Tratado de París de 1951 y los Tratados de Roma de 1957, la Europa comunitaria ha logrado fortalecer la infraestructura básica para la consecución de sus dos grandes objetivos iniciales: evitar nuevas guerras en Europa y su fraccionamiento nacional, por otro lado propiciar su reconstrucción económica a través de su proceso de integración cuyos objetivos primarios se ubican meridianamente en la creación de las tres Comunidades Europeas y en la Unión Europea.

A partir del proceso iniciado en 1951, el fortalecimiento integracionista Europeo y de sus instituciones ha sido manifiesto avanzando en 1986 con la firma del Acta Única Europea que viene a contemplar los Tratados iniciales constitutivos de las Comunidades, el cual hoy se ve concretado con el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión.

El Tratado de la Unión firmado en Maastricht, Holanda el 7 de febrero de 1992, viene a fortalecer esas competencias y dentro del proceso integracionista reforzando la cohesión económica, social y política de la Europa unificada el decenio de los noventas representó constituirse como el mejor ejemplo completo de integración regional.

FASES DEL PROCESO DE INTEGRACION EUROPEA

Área de libre comercio

En 1958 se constituyó por el Tratado de Roma la Comunidad Económica Europea (CEE) que comprendía a Bélgica, Francia, Italia Luxemburgo, Países Bajos y la República Federal de Alemania Federal. Este Tratado implicó la eliminación de los aranceles interiores y de las restricciones cuantitativas; es decir, la creación de un área de libre comercio avanzada.

Unión Aduanera

En 1968, se introdujo el arancel exterior común. Desde el Tratado de Roma se buscó la eliminación progresiva de cuotas y tarifas arancelarias que dieran paso a la conformación de un arancel exterior común. El paso de la unión aduanera o un mercado común en la que los factores de producción, capital y trabajo, tienen libertad de circulación determina el punto crítico a partir del cual ciertas políticas han de ser comunes y las demás han de coordinarse.

Mercado Común

Este comprende de 1986 a 1992, al cumplirse el objetivo de desfragmentación de mercados, motivadas por complejas barreras no tarifarias como instrumento para promover la competitividad de las empresas europeas.

En 1992 se establece el Mercado Único y se inicia la primera etapa de la Unión Económica y Monetaria. Tras la adopción del programa de mercado interior un mercado común plenamente desarrollado surge en 1985. Europa ha dado pasos firmes en los deseos de unificación total.

Uno de los aspectos más sobresalientes de ésta fase de integración económica avanzada es que en ella, comienzan a surgir con nitidez los atributos económicos: banco central, políticas comunes, presupuesto común, etc. de una forma de Estado que no puede dejar de surgir también ya que así lo requiere la regulación y el uso eficaces de tales atributos.

Cabe señalar que el 26 de marzo de 1995 inició en Europa la completa circulación de personas. La plena circulación de personas ha agrupado paulatinamente a todos los Estados miembros.

Unión Económica y Monetaria

En éste punto consiste lograr la convergencia que posibilite la implantación de una moneda única, su planteamiento se encuentra en el Tratado de Maastricht.

Unión Económica Completa

Profundiza en la unidad política especialmente en defensa y relaciones internacionales. En noviembre de 1993 tras la ratificación del Tratado de Maastricht, entra en vigor la Unión Europea, plena unión económica y política completa.

UNION EUROPEA

Con la firma del Tratado de Maastricht y su ratificación por los Estados miembros, se inicia una etapa de mayor profundidad en la estructuración de una Unión cada vez más estrecha entre los países miembros, en la cual las decisiones se fundamentarán a partir de la voluntad política y en crecientes consensos nacionales hacia las políticas comunitarias.

Objetivos de la Unión Europea

- ◆ Promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria que implicará, en su momento, una moneda única.
- ◆ Afirmar la identidad europea en el ámbito internacional, en particular mediante la realización de una política exterior y de seguridad común

que incluya en el futuro la identificación de una política de defensa que podría conducir en su momento a una defensa común.

- ◆ Reforzar la protección de los derechos e intereses de los ciudadanos miembros mediante la creación de una ciudadanía de la Unión.
- ◆ Desarrollar una estrecha cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior.
- ◆ Mantener íntegramente el acervo comunitario y desarrollar con el fin de examinar la medida en que las políticas y formas de cooperación establecidas en el presente Tratado deban ser revisadas para asegurar la eficacia de los mecanismos e instituciones comunitarias³².

Aunque la OECE no fue un organismo de integración propiamente dicho, es relevante su creación porque, por primera vez y de forma decidida, los países europeos se vinculan bajo las bases de un organismo internacional para fomentar la cooperación mutua³³.

Este corto caminar en el tiempo, pero intenso en lo que se refiere al aumento de las relaciones entre los países europeos, es el inicio del mayor suceso de integración en el mundo, sin precedentes en la historia. Para la UE el establecimiento de un mercado común, a priori, no significaba armonizar las políticas económicas ya que esto significa un paso más en el proceso de integración. Efectivamente, el siguiente paso en el proceso de integración europeo se materializó con la aprobación del Tratado de Maastricht en 1991

³² Arnaud, Vicente G. Ob. Cit. P. 350

³³ Organización Europea de Cooperación Económica

Organización	Año	Países	Objetivo
BENELUX	1944	Bélgica Luxemburgo Países Bajos	Unión aduanera Aplicación de un arancel exterior común
CECA	1951	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia	Abordar temas de problemas internacionales importantes Eliminación de tarifas de carga ferroviarias Reconstrucción de complejos productores de acero
CEEA	1959	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia	Liberar comercio mutuo entre miembros de la organización Ampliar actividades, objetivos y metas
Comunidad de los 9	1959	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia Dinamarca Irlanda Reino Unido	Se adhieren Dinamarca, Irlanda y Reino Unido
Diez miembros	1980	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia Dinamarca Irlanda Reino Unido Grecia	Se adhiere Grecia Aumenta la importancia de temas políticos

Organización	Año	Países	Objetivo
BENELUX	1944	Bélgica Luxemburgo Países Bajos	Unión aduanera Aplicación de un arancel exterior común
CECA	1951	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia	Abordar temas de problemas internacionales importantes Eliminación de tarifas de carga ferroviarias Reconstrucción de complejos productores de acero
CEEA	1959	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia	Liberar comercio mutuo entre miembros de la organización Ampliar actividades, objetivos y metas
Comunidad de los 9	1959	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia Dinamarca Irlanda Reino Unido	Se adhieren Dinamarca, Irlanda y Reino Unido
Diez miembros	1980	Bélgica Luxemburgo Países Bajos Alemania Federal Italia Francia Dinamarca Irlanda Reino Unido Grecia	Se adhiere Grecia Aumenta la importancia de temas políticos

1.3.2 Modelo asiático de integración

La interdependencia económica se sobrepone por encima de la integración informal en Asia Oriental, la consolidación de una revisión regional del trabajo orientada hacia los mercados exteriores y centrada en Japón constituye el mejor ejemplo para la explicación de éste patrón.

La extrema diversidad regional en las dotaciones de factores productivos facilita la especialización de los países en aquellos tramos industriales donde radica su ventaja comparativa; es decir, nichos intensivos en mano de obra respecto a aquellos otros que requieren más capital humano y tecnología, representan la seña de identidad.

El comercio de bienes intermedios y las inversiones extranjeras han actuado como auténticos factores de crecimiento extraordinarios en la economía entrelazada de Asia Oriental desde la segunda mitad de los años ochentas. El modelo de las “ocas voladoras”³⁴ interpreta adecuadamente una característica de la interdependencia asiática.

La región de Asia Oriental muestra los mayores registros de expansión dentro de la economía mundial, configurando un espacio extremadamente competitivo. “La constelación del yen”³⁵ se ha transformado en un ejemplo que redistribuye prosperidad, por esta razón sus seguidores tratan de imitar las mismas estrategias de desarrollo llevadas a cabo por sus antecesores dentro

³⁴ Arnaud, Vicente G. Ob. Cit. Pp. 387 - 388

³⁵ Ibidem, p. 390

de un marco de interdependencia económica con el bloque regional. La localización de Asia y el Pacífico se percibe como un factor susceptible que permite la aceleración del crecimiento y los cambios estructurales en los países del área.

Japón se manifiesta como pieza principal del proceso reproduciendo crecientes expectativas acerca del futuro del bloque asiático, al garantizarse el éxito entre los países que se adhieren al bloque asiático, se otorga credibilidad a ese proceso de interdependencia, el cual exige como requisito un estricto control de calidad.

La división regional del trabajo permite que las ventajas comparativas se definan en términos marginales para que los socios encuentren un nicho de especialización dentro de esa industria articulada conformada por los países del área. Las relaciones entre las grandes corporaciones de Japón o la República de Corea y sus redes de proveedores locales en la República de China, Tailandia o Indonesia internalizan la prosperidad asociada a la interdependencia regional sobre el desarrollo económico nacional.

La dinámica de las ocas voladoras dictamina que el líder transfiere sus ventajas comparativas en producciones con intensidad tecnológica media hacia la primera generación de seguidores como resultado de la evolución de su tejido industrial hacia los nichos de alta tecnología y demanda fuerte. Los primeros dragones asiáticos se convirtieron en líderes con aquellos segmentos

industriales de menor valor añadido y fuerte intensidad en la utilización de mano de obra no calificada.

Japón como líder del bloque asiático, define las reglas del juego, su modelo de crecimiento adquiere una categoría de rango a seguir entre los numerosos dragones; la República de Corea es el más perfecto ejemplo.

El desarrollo de los tigres asiáticos, solamente se puede comprender desde la lógica de funcionamiento que refiere el patrón de interdependencia regional, actuando la inversión extranjera como una correa de transmisión fundamental.

En una segunda generación de tigres asiáticos la República de China e Indonesia, Malasia y Tailandia continúan la tradición iniciada por los cuatro tigres de la primera generación; Filipinas trata de superar su rezago histórico y convertirse en uno más de ellos.

Por otra parte, a partir de principios de los sesenta, la Cuenca Oriental del Pacífico, inicia una etapa de crecimiento económico espectacular, que aunque no pretendía una integración económica como se dio en la Unión Europea, si perseguía el establecimiento de lazos de cooperación que permitieran la creación de espacios de libre comercio.

Una de las primeras experiencias de cooperación en Asia se dio a conocer en 1967 con la Asociación de naciones del sudeste asiático (ASEAN) integrada por Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Myanmar y Laos que pretendían lograr una independencia económica con el objetivo de avanzar en el desarrollo de un mercado común.

La realidad muestra que ha proliferado el número de naciones pequeñas y abiertas cuyas economías prosperan explotando nichos en la generación de bienes y servicios para el mercado internacional.

Este crecimiento sin paralelo se explica por el modelo de desarrollo seguido por los países de la región y está sustentado principalmente en economías abiertas, en la disponibilidad de mano de obra calificada, el acceso a los mercados de los países desarrollados, el intercambio de inversión y tecnología entre los países de la Cuenca, la estrecha vinculación entre el interés público y el privado y el apoyo a las actividades exportadoras.

Este hecho señala que la prosperidad hoy no depende de un mercado doméstico grande ni del fomento del aislacionismo. El intercambio comercial en esta región es muy intenso y con una clara tendencia al crecimiento. A partir de 1970, poco más de la mitad de las exportaciones de dichos países se colocaba entre ellos mismos, proporción que aumentó a dos terceras partes a principios de los noventa.

Posteriormente, a finales de la década de los ochentas, se denotaba una creciente interdependencia económica entre los países de las dos orillas del Pacífico, lo cual dio como origen a lo que se conoció con sus siglas en inglés APEC (CEAP) (Cooperación Económica de Asia Pacífico). Para 1992 los países integrantes de la ASEAN (Sudeste asiático) creada en 1967, decidieron avanzar en la creación de una zona de libre comercio lo cual desembocó en ciertas rencillas con la APEC (Asia-Pacífico).

OBJETIVOS:

- Contribuir al crecimiento y el desarrollo de la economía mundial y apoyar un sistema de comercio internacional libre y abierto
- Establecer un régimen de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas y para el 2020 en el caso de las economías en desarrollo, a estos objetivos se les conoce como las Metas de Bogor.

Para lograr dichos objetivos, las economías aplican medidas de liberalización y facilitación de comercio e inversión, proyectos de cooperación económica y técnica. Estos elementos constituyen los tres “pilares” del proceso de APEC.

En orden jerárquico, las instancias de decisión de APEC son las siguientes:

- Reuniones de Líderes, en las que se reúnen anualmente los Líderes de las economías, miembros jefes de Estado o de gobierno.
- Reuniones Ministeriales Conjuntas de ministros de relaciones exteriores y de comercio.
- Funcionarios de Alto Nivel.
- Comité para Cooperación Económica y Técnica.
- Comité de Comercio e Inversión.
- Comité Económico.
- Comité de Administración y Presupuesto.
- Subcomités y Subforos.

Además, APEC cuenta con un pequeño secretariado ubicado en Singapur, que ofrece apoyo administrativo, un Consejo de Asesoría Empresarial, constituido por un máximo de tres empresarios de cada economía, cuya función es asesorar a los líderes sobre el funcionamiento de APEC desde la perspectiva del sector empresarial.

Las Declaraciones de Líderes señalan los objetivos generales que emanan como conclusión de sus reuniones anuales y que se busca cumplir de manera conjunta. Asimismo, durante la Reunión Ministerial conjunta de Relaciones Exteriores y de Comercio de las economías miembro de APEC, se establecen los lineamientos de acción que deben ser seguidos por los diferentes foros internos, comités y grupos específicos de APEC.

Anualmente, se realizan encuentros Ministeriales de Comercio, de Pequeñas y Medianas Empresas y de Finanzas. Asimismo, periódicamente se llevan a cabo otras Reuniones Ministeriales Sectoriales.

El crecimiento del sector manufacturero en estas economías ha evolucionado hacia nuevas relaciones de interdependencia industrial que perfilan una nueva división internacional del trabajo. El intercambio entre países de la Cuenca del Pacífico también puede observarse aproximadamente a tres cuartas partes de su inversión extranjera directa y se origina en la misma región.

Un aspecto fundamental de la estrategia de desarrollo seguida por este grupo de países ha sido su apertura comercial, aun cuando ésta no se ha dado en forma homogénea.

La Cuenca es uno de los núcleos de innovación tecnológica más importantes. En esta zona se produce más de una cuarta parte del producto interno bruto mundial; se genera más de 20% del comercio global y se ubica la primera fuente de inversión en el mundo.³⁶

Asimismo, la región es precursora de los esquemas de producción compartida; este tipo de procesos de integración tiene una importancia fundamental en la globalización de la economía mundial.

³⁶ Fuente: Banco Mundial

1.3.3 Proyecto de bloque hemisférico oriental a partir de la iniciativa para las Américas

El significado comercial de América Latina

La idea unionista de América Latina nace a partir de los procesos de independencia, cuando surge la concepción bolivariana de la unidad latinoamericana, enfrentada a la posición que triunfó, que consistía en establecer tantos Estados nacionales como virreinos existían. Hasta finales de la Segunda Guerra Mundial. Los planteamientos eran exclusivamente políticos y no sería hasta ese momento cuando aparece por primera vez la necesidad de la integración desde una visión exclusivamente económica.

América Latina, a lo largo del siglo XX ha seguido un modelo de desarrollo basado en sustituir las importaciones industriales por producciones nacionales propias a partir de las rentas generadas por las exportaciones de productos primarios. Hasta la década de los cincuenta se aplica el modelo de sustitución de importaciones beneficiándose de la fase expansiva de la economía mundial. Sin embargo, éste modelo industrializador mostró su debilidad a mediados de esa misma década, entre algunas razones se le atribuye a la estrechez de los mercados internos de cada país, en éste contexto la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) plantea la necesidad de la cooperación económica entre los países latinoamericanos, precisamente para poder profundizar la industrialización y en definitiva el desarrollo de los países.

En 1957 se celebra en Buenos Aires, Argentina, la Conferencia Económica Interamericana donde, por primera vez plantea la necesidad de establecer un mercado común latinoamericano. Para ello se solicita a la CEPAL y a la Organización de Estados Americanos (OEA) un informe que deberá fijar las bases para iniciar el proceso de integración, esto queda presentado en 1959 con la propuesta de integración subcontinental a nivel exclusivamente comercial sugiriendo una Unión Aduanera.

La idea básicamente era que el proceso de integración latinoamericana debía ser un instrumento para el desarrollo de los países mediante la inclusión de todos ellos y empezar por los niveles exclusivamente comerciales, sugiriendo la creación de una Unión Aduanera.³⁷ Esta relación entre integración y desarrollo ha caracterizado el perfil de los primeros procesos de integración en América Latina, los cuales son sustancialmente distintos a los actuales y por consiguiente, puede hablarse de una nueva generación de instituciones de integración latinoamericanas cuyos objetivos son sustancialmente diferentes.

Desde el punto de vista comercial, la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina.

Tras una serie de sucesos decepcionantes tales como: los modelos de desarrollo con tintes proteccionistas, las rivalidades políticas, la carencia de

³⁷ Sills, David L. Ob. Cit. P. 237

una complementariedad económica entre los países miembros y una infraestructura de transporte y comunicaciones deficiente, surge la necesidad de reestructurar los viejos esquemas.

Los países latinoamericanos comparten el paradigma emergente sobre las vías que conducen al desarrollo económico, ponderando la importancia de los mercados exteriores como factor propulsor del crecimiento y de los cambios estructurales.

Latinoamérica, ejerce una importante acción sobre los capitales foráneos habiéndose convertido en un destino fundamental que cotiza al alza de la economía global. Un nuevo sentimiento inunda las expectativas de la renovada integración regional que se enfoca como una manera viable que ayudaría a superar las secuelas de los años ochentas.

La consolidación de las estructuras democráticas en los países del área constituye otro adherente para que los intentos de integración regional progresen. El MERCOSUR, emerge como la experiencia más sólida en Sudamérica.

Otros proyectos son los siguientes:

A. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El nuevo Tratado de Montevideo (1980) refunda una organización que tiene su origen en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) de 1960. Los miembros que la conforman son los siguientes Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El establecimiento de un mercado común latinoamericano constituye el gran objetivo a largo plazo. Desde una perspectiva instrumental, el nuevo Tratado de Montevideo ponía las bases para crear una zona de preferencias arancelarias recíprocas que finalmente ha resultado fallida.

B. El Mercado Común Centroamericano (MCCA). El Tratado de Managua (1960) daba origen a una organización formada por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. La escasa complementariedad económica, un mercado regional de tamaño reducido y las rivalidades políticas han ahogado un proyecto de integración que planteaba objetivos demasiado ambiciosos.

La firma de acuerdos bilaterales con Costa Rica, Colombia, México y Venezuela enfatizan el papel de ésta región como pivote integrador entre América del Norte y Sudamérica. Estos movimientos ponen las bases para que el MCCA acabe integrándose a TLCAN. Los miembros del MCCA disfrutaban de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

C. La Comunidad del Caribe (CARICOM) está conformada por trece países de habla inglesa siendo Jamaica el miembro más significativo. Los países más

grandes han llegado aplicar una tarifa externa común dentro de una unión aduanera. En el seno del CARICOM, los países más pequeños han articulado una moneda única ligada al dólar de Estados Unidos mediante un tipo de cambio fijo dentro de la Organización de Estados del Este del Caribe. La Asociación de Estados Caribeños (1994) constituye una plataforma que puede actuar como conector con el TLCAN. Los países del CARICOM forman parte de esta organización junto con Colombia, los Estados de Centroamérica, Cuba, México y Venezuela.

D. El Grupo Andino está formado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El Acuerdo de Cartagena (1969) marcaba el nacimiento de esta institución con el objetivo de promover la industrialización mediante la ampliación del mercado. Esta organización intenta rehabilitarse, tratando de renovar la integración subregional bajo un nuevo consenso que reconoce la importancia de los mercados exteriores. Colombia y Venezuela actúan como pivotes para la integración entre Norte América, Centro América, el Caribe y Sud América. En 1994, Bogotá y Caracas firmaban un acuerdo con México que establecía la creación de una zona de libre cambio, formando el llamado Grupo de los Tres, nuevamente un preludio para acceder al TLCAN. Paralelamente Colombia y Venezuela firmaban un acuerdo para crear una zona de libre comercio con los países del MCCA.

E. El MERCOSUR. La firma del Tratado de Asunción (1991) constituye el acta fundamental del Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR), formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Se trata de un mercado

formado por más de 200 millones de consumidores, produciendo un 3.4 % del PIB mundial. En 1996, Bolivia y Chile se han convertido en miembros asociados, estableciendo una zona de libre cambio con MERCOSUR sin acceder por el momento a la unión aduanera, nivel de integración de los países restantes. Para 1985 y 1994 el comercio intrarregional se multiplicó considerablemente, por ejemplo Argentina y Brasil con una tasa anual del 22% quintuplica la expansión de los intercambios con terceros países con incrementos de hasta un 400%.³⁹

Los intercambios intra-MERCOSUR han elevado su participación constituyendo la mejor prueba del potencial de creación de comercio asociado al proyecto de integración del cono sur; la contigüidad territorial, las buenas conexiones fluviales en algunos casos y la lejanía de los grandes mercados de la economía mundial enfatizan la expansión del comercio intrarregional, determinando unos altos valores de intensidad comercial.

Se observa como los dos países grandes del área Argentina y Brasil, ejercen un papel central de una estructura circular; sin embargo, también debe destacarse el eje transversal de Uruguay-Paraguay. La fuerte interdependencia entre las economías de Argentina y Brasil, constituye la columna vertebral que dota de credibilidad a esta experiencia de integración.

MERCOSUR es el proyecto que más credibilidad ha alcanzado en la larga historia de la integración subregional en América Latina, en primer lugar por el gran compromiso político entre Argentina y Brasil, en segundo plano se

³⁹ Fuente Banco Mundial

encuentra la reputación del proyecto; es decir, la carencia de fracasos en su trayectoria reproduciendo expectativas favorables entre los inversores nacionales e internacionales.

De modo contrario, aquellas iniciativas con un largo bagaje histórico y escasos resultados registran una falta de credibilidad, encontrando grandes dificultades para convencer a los agentes acerca de la reputación de esos proyectos. Por último la existencia de complementariedad económica entre los países miembros alimenta las perspectivas de futuro como naciones, sin olvidar que participan países con niveles diferentes de ingreso per cápita y dotaciones diversas de factores productivos.⁴⁰

En suma, la expansión demográfica, la liberalización de sus economías y la adopción de un nuevo paradigma sobre desarrollo que prima la apertura exterior constituyen las fuentes principales que están revitalizando la integración subregional en América Latina. La credibilidad del TLCAN incentiva la proliferación de movimientos estratégicos encaminados a la formación de una zona de libre cambio que pudiera incluir Norteamérica, Centroamérica, el Caribe y Sudamérica.

Iniciativa para las Américas

⁴⁰ Arnaud, Vicente G. Ob. Cit. P 332

En 1990 George Herbert Walker Bush lanza la propuesta conocida como Iniciativa para las Américas (IA), explicando un objetivo muy ambicioso que abarcara desde Alaska hasta Tierra de Fuego y que formara una zona de libre comercio. La visión de Washington era primordialmente definir acerca de las relaciones internacionales al término de la Guerra fría. La consolidación de una nueva estructura multipolar y el inicio de la carrera a la construcción de los bloques geoeconómicos norte-sur, exigen el fortalecimiento de las zonas de influencia de las grandes potencias en los países en vías de desarrollo situados en su entorno, dicho en otras palabras reforzar el crecimiento y la estabilidad política de América Latina.

La propuesta, que dista mucho de constituir un elemento importante para remontar el ciclo recesivo latinoamericano, adquiere singular relevancia dada las tendencias a la globalización y conformación de bloques económicos que está asumiendo la reorganización de la economía internacional.

Las respuestas aprobadoras de la mayoría de los gobiernos de la región no se hicieron esperar, consecuentes con el marco del alineamiento generalizado hacia la aplicación de políticas de apertura y privatización que se observa notoriamente desde mediados de 1988 en América Latina.

Luego de una década de recesión, estancamiento e imposibilidad de aplicar exitosamente políticas económicas tendientes a la recuperación del crecimiento y al control inflacionario, la renovada dirigencia latinoamericana sigue

apostando a que la región podrá incorporarse de manera decorosa y competitiva en la reorganización de la economía mundial.

A simple vista la propuesta de Bush puede parecer llamativa: confrontación de un gran bloque continental de libre comercio entre "socios iguales"⁴¹.

Surgieron algunas interrogantes tales como si sería favorable para América Latina un acuerdo de este tipo. Que condiciones reales existen para integrarse en un plano de igualdad dadas las enormes diferencias productivas y tecnológicas y por último que apoyo real significa la Iniciativa en relación a las inversiones y modernización que implicaría un proyecto de esta naturaleza.

Los antecedentes remotos de la Iniciativa para las Américas tienen orígenes en la fallida Alianza para el Progreso (AP), formulada por el presidente Kennedy en 1961, la geopolítica del enfrentamiento bilateral con la Unión Soviética relanzó el interés por América Latina en aquella administración. La Teoría del dominó se encontraba en pleno auge, temiendo que el brote comunista de Cuba se extendiera por toda la región.

La administración del presidente Clinton puso en marcha la agenda de la Iniciativa de las Américas, los países del continente americano suscribieron la declaración de Miami de 1994 que establece el compromiso colectivo para establecer un área de libre comercio, reunió a los dirigentes de los 34 países del continente, planteando como objetivo la consecución de una zona de libre

⁴¹ Las comillas son más

cambio en 2005. La Cumbre de Cartagena de marzo de 1996, ratificaba los compromisos de Miami, destacando la importancia instrumental de la red existente de acuerdos subregionales y bilaterales. La exclusión de Cuba continúa siendo una nota protagonista en la trayectoria de un foro que trata de poner las bases para la integración económica continental.

La perspectiva geoeconómica activaría la nueva visión de Washington, entendiéndose que el desarrollo económico de América Latina resultaba necesario para preservar la estabilidad de Estados Unidos. La administración Johnson intentó llevar al plano práctico de la cooperación económica la visión perfeccionada por los asesores de Kennedy. Esta presidencia trataría de incentivar la integración regional en América Latina mediante desembolso importante de capital público estadounidense; sin embargo, un Congreso más preocupado por los asuntos internos se encargaría de vetar las ayudas prometidas por Johnson.

Las razones económicas y geopolíticas explican el renacido interés de Washington por consolidar su liderazgo latinoamericano, cabe destacar el fortalecimiento de su poder de negociación en la escena internacional, adaptándose a las nuevas reglas impuestas por la multipolarización.

Estados Unidos se ha convertido en el pivote central de la integración regional en el mundo. La creación de una zona de libre comercio panamericana incrementaría el peso de Washington en la OMC, haciendo que la opción del regionalismo abierto origine la liberalización multilateral.

La presencia de Estados Unidos en la configuración del emergente orden mundial resulta ineludible para pilotear el bloque hemisférico. Por otra parte Estados Unidos aumenta su poder de negociación frente a los diversos actores regionales, su capacidad para moldear la evolución de la APEC y la Argentina quedaría engrandecida, el hecho de sentir como amenaza una especie de fortaleza en América, neutraliza los movimientos proteccionistas en la Unión Europea y Asia oriental, favoreciendo la apertura de aquellos mercados.

La adscripción de un mayor número de países de América Latina en la APEC reforzaría las tentativas capitalizadas por Washington para que los países asiáticos abrieran sus mercados. Por otra parte, la firma de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el MERCOSUR complementa los esfuerzos de la Agenda Transatlántica, una negociación conjunta entre las Américas Y Europa agilizaría la liberación de los intercambios en esta zona del mundo. En un contexto multipolar, el monopolio mantenido por Estados Unidos como potencia dominante en la región podría erosionarse, es por esa razón que la Iniciativa para las Américas retoma un valor estratégico dentro de la competencia entablada entre las grandes potencias por ampliar y afianzar sus liderazgos, finalmente Estados Unidos quiere aprovechar el potencial de los mercados que se encuentran en expansión.

La Iniciativa para las Américas representa una oportunidad para que América Latina prosiga su modernización económica. La adscripción a un bloque regional norte-sur representa buenas expectativas entre la comunidad

internacional tratando de recuperar la confianza entre los inversores internacionales.

La consolidación de MERCOSUR adquiere gran importancia por su característica estratégica, actúa como contrapeso frente a un papel hegemónico por parte de Estados Unidos en la definición y ejecución de la Iniciativa para las Américas. La lejanía geográfica y la menor dependencia económica arbitran la autonomía en el poder de negociación de estos países sudamericanos. La Unión Europea es el primer socio comercial así como MERCOSUR, éste dato disminuye la importancia que la economía de Estados Unidos tiene en el resto del continente.

Por otra parte, la credibilidad del TLCAN como proyecto de integración subregional constituye parte fundamental para la integración hemisférica, ejerciendo una fuerte atracción sobre numerosos países de América Latina y el Caribe. La ampliación de TLCAN hacia el área de Centroamérica y el Caribe debería ser una consecuencia lógica del proceso de integración regional abanderado por la Iniciativa para las Américas, que a su vez establece que las negociaciones establecidas entre los acuerdos subregionales constituyen una vía complementaria, la consolidación del MERCOSUR configura como actor principal en las discusiones acerca de la integración continental.

La Iniciativa para las Américas descansa en tres pilares básicos: estimular el flujo comercial, incrementar la inversión extranjera y reducir el endeudamiento externo, en el marco de la liberación total de las economías latinoamericanas.⁴²

1.- A través del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se buscaría dar pasos significativos para eliminar los obstáculos a la inversión extranjera a través de cambios en las legislaciones sobre la materia promoviéndose además un fondo de inversión enfocado hacia la renovación tecnológica, de 300 millones de dólares anuales por cinco años. De ese total Estados Unidos aportaría 100 millones de dólares anuales, cifra irrisoria si se considera que el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo destinó 12.000 millones de dólares como apoyo a Europa Central, convenció a la CEE y a Japón de que aporte 100 millones de dólares cada uno.

2.- Se crearía una zona continental del GATT, que asegurase el pleno éxito de la Ronda Uruguay. Aquellos países que no deseen negociar acuerdos de pleno comercial podrían establecer un acuerdo "marco" para abrir gradualmente los mercados, como los que existen con México y Bolivia. La propuesta reconoce de partida que el Tratado de Libre Comercio TLC sería de larga y difícil aplicación, por lo tanto, no tendrá resultados inmediatos. En el corto plazo la propuesta tendría más significado político que económico, es un mensaje y pretende ser un gesto de buena voluntad. La Iniciativa tendrá a fortalecer las políticas neoliberales en el subcontinente y probablemente a mediatizar las

⁴² Sills, David L. Ob. Cit. Pp. 254 a 269

tendencias y acciones que se están tomando hacia integraciones bilaterales y multilaterales.

3.- Respecto a la deuda externa la Iniciativa para las Américas plantea acelerar el Plan Brady y respaldar las operaciones de reducción de la misma a través del mecanismo “swaps” equivalente al canje de deuda por acciones de empresas, además de una condonación temporal del endeudamiento que los gobiernos de la región tienen con el Gobierno Norteamericano, la cual asciende a 12.000 millones de dólares, cifra que representaba a principios de 1991 sólo un 2.8% de la deuda global de la región. El monto sujeto a perdón no es ni la mitad de lo transferido sólo en 1989 y la cifra se minimiza aún más si se considera que de 1982 a 1990 América Latina pagó más de 20, 000 millones de dólares.⁴³

El proyecto no es de asistencia económica, sino de incentivo para propiciar cambios y reformas que tiendan a que la economía latinoamericana funcione adecuadamente, dentro de un marco de democracia, de ahí las exigencias para acogerse a la Iniciativa para las Américas.

Beneficios que ofrecía esta iniciativa

Desde mediados de la década del 50 hasta principios de los 70, la inversión extranjera directa norteamericana jugó un papel importante en los procesos de

⁴³ Fuente: BID

industrialización de América Latina. Durante los 70 se observa un paulatino cambio en el destino de ésta, dirigiéndose hacia los países desarrollados y otras zonas emergentes, como las economías asiáticas.

El alejamiento de las inversiones productivas en esos años se vio compensado por la masiva entrada de inversión indirecta traducido a préstamos, ocasionada por la avalancha de petrodólares y que buscaban rápida rentabilidad. Es el momento de gran endeudamiento externo de la región latinoamericana, aprovechando las atractivas condiciones ofrecidas por el capital privado norteamericano.

En los años 80 y especialmente después de la crisis deudora del 82, el gran capital norteamericano se ha encargado de recuperar su inversión, apoyado en el FMI. América Latina desde hace dos décadas ha perdido importancia como destinatario de inversión productiva, con la de que en el transcurso de toda una década sólo ha pagado aminorando la posibilidad de crecer y modernizarse.

Las llamadas de las democracias latinoamericanas al capital financiero internacional para que apoye una real recuperación del crecimiento no ha encontrado respuestas favorables. Los grandes bancos norteamericanos no consideran favorable la situación socioeconómica de América Latina.

La situación se mantenía invariable al momento del lanzamiento de la propuesta del presidente Bush, por eso no puede esperarse que sólo con modificaciones a la legislación sobre inversiones extranjeras pueda revertirse.

El proyecto se perfilaría entonces como una nueva estrategia económica y geopolítica hacia América Latina.

El renovado interés norteamericano que se aprecia en la Iniciativa para las Américas podría explicarse por:

a) El avance tecnológico, productivo y financiero de Japón, el desarrollo que siguen mostrando los llamados NIC⁴⁴, la unificación de Europa; elementos todos que están señalando claras tendencias de que la reorganización de la economía internacional se dará con base en la conformación de bloques económicos y bajo nuevas hegemonías. En donde Estados Unidos ha perdido el liderazgo alcanzado en la posguerra.

b) Desmembramiento del llamado campo socialista, que está provocando reforzamiento de bloques naturales, como Alemania Unificada y otras economías de Europa Oriental, hacia el proyecto de unificación europeo; la apertura de China hacia la Cuenca del Pacífico; etc, que muestran a Estados Unidos la necesidad de refluir hacia sus zonas de influencia estratégica.

c) Podría inferirse que la Iniciativa para las Américas encierra un doble interés para Estados Unidos: primero, fortalecer su bloque natural y estratégico, de mano de obra barata ventaja comparativa que aún puede ofrecer la región; segundo, orillar aún más las economías latinoamericanas a abrirse, a incentivarlas a crecer, de suerte que se dinamice la compra de bienes de capital y productos norteamericanos.

⁴⁴ New Industrialized Countries

Clinton y América Latina

La política del gobierno de Clinton hacia América Latina mostró gran continuidad respecto a la llevada a cabo en los últimos años de la presidencia de George H. W. Bush, aunque con un mayor acento en asuntos económicos y comerciales. Durante los primeros seis meses de gobierno se gestó la sensación de que esta administración no estaba interesada en los vecinos del Sur, en su momento se ocupada por los conflictos en el Este Europeo más que en concebir socios comerciales, pero no fue así.

La trayectoria confirma que los hombres elegidos por la Administración Clinton como responsables para América Latina, refirieron especialmente a asuntos económicos y comerciales, con lo cual se daría un giro a la política estadounidense para la región, que priorizaría los aspectos comerciales sobre los políticos.

El marco de las relaciones con América Latina se veía limitado en el período por tres principios: desarrollo de la cooperación económica, fomento de la democracia y de los derechos humanos y mayor énfasis en el progreso social.

Sin embargo, América Latina se convirtió en una región vital para la estrategia económica de Estados Unidos. Ninguna zona del mundo estaba haciendo más para liberalizar el comercio y ninguna región está mejor situada para unirse a ellos como socios económicos.

Los programas de ajuste económico, la transformación estructural y la rápida apertura de los mercados de iberoamérica dieron a estos en pocos años un dinamismo y competitividad que fueron reconocidos y alabados en mayo de 1992 pasado en la reunión semestral del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Como ejemplo se de esas transformaciones se mencionó a México, Chile y Argentina, aunque se reconoció que en otras naciones hay considerables progresos, América Latina se vislumbraba como un mercado abierto y receptivo.

Toda la relación con América Latina estaba pendiente de los resultados de la negociación del Tratato de Libre Comercio TLC con México, cuya firma se consideró el primer paso de un más amplio mercado continental propuesto por el presidente George H. W. Bush en su Iniciativa para las Américas, reafirmando esta idea al expresar que tras complementarse el TLC se pretendía expandir la liberación hacia el sur del continente, comenzando las negociaciones en primer lugar con Chile y luego con Argentina, abandonado dos principios que fueran básicos durante las presidencias de Ronald Reagan y George H. W. Bush para definir la estrategia nacional de Estados Unidos: la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico.

La Oficina de Comercio Exterior de la Casa Blanca destacó que junto a Asia, América Latina es la zona de más crecimiento en el mundo.

En la misma línea se puede ubicar la controvertida Convocatoria de Bill Clinton a la Cumbre de las Américas, a efectuarse en Miami en Diciembre de 1994. A

dicha Conferencia fueron invitados todos los jefes de estado de América Latina y el Caribe, excepto Cuba.

La Geografía Económica y las Zonas de Libre Comercio

Los desarrollos recientes en la geografía económica proveen de elementos útiles para explicar muchos de los tratados que se han gestado en el continente, incluso sin la conformación de acuerdos comerciales preferenciales de cualquier clase, los países tienden a comerciar más con sus vecinos que con los países que están alejados, en parte como consecuencia de los costos de comunicación, principalmente de transporte.

Se le llama geografía económica a la localización de la producción en el espacio; es la rama de la economía que busca explicar por qué un grupo de industrias seleccionan un lugar determinado para desarrollar su actividad. En los modelos construidos bajo este enfoque, se enfatiza la importancia de las economías de escala, de los costos de transporte y movilidad de los factores de producción en el proceso de selección de la localización industrial óptima.

Lo anterior lleva a deducir que las fuerzas que han estado impulsando hacia la consecución de un acuerdo de libre comercio continental, con Estados Unidos como centro gravitacional se tienden a debilitar al movernos al sur del continente; hecho que confirma la realidad.

En el sur toma fuerza MERCOSUR, un acuerdo también entre naciones contiguas y con importante flujo intraregional de mercancías. Desde su

formación, el interés de este grupo - principalmente de Argentina y Brasil, las economías más grandes y ambas con puertos al Océano Atlántico – se ha concentrado en estrechar vínculos económicos con la UE y con países adyacentes de menor tamaño como Chile y Bolivia, escenario en que TLCAN y MERCOSUR se presentarían como principales centros de gravedad alrededor de los cuales giraría la integración en el continente y desde donde se impulsarían principalmente las negociaciones para posibles arreglos intercontinentales. Sin embargo, la convergencia de estos bloques se ve limitada por intereses no coincidentes entre América del Norte, ya que la primera ha privilegiado su asociación con la UE y la segunda con Asia. La importancia de estos mercados extra continentales en términos de tamaño y destino de sus ventas, estaría restando potencial a la integración continental.

Asociación latinoamericana de integración

El Tratado de Montevideo

Los esfuerzos hacia la integración comercial de América Latina (AL) se iniciaron con el Tratado de Montevideo en 1960, mediante el cual se creó la Asociación latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) En ella participaron once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980m se reformó el Tratado de Montevideo y surgió la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI La experiencia y los avances en materia de integración de los primeros 20 años se incorporaron en una nueva estructura jurídico-institucional, en la que se

estableció como objetivo de largo plazo la creación de un mercado común latinoamericano.

En la ALADI, se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas: Preferencia Arancelaria Regional, Acuerdos de Alcance Regional y acuerdos de Alcance Parcial. De estos últimos existen varias modalidades: de naturaleza comercial, de complementación económica, agropecuarios, de promoción al comercio y de otro tipo, según se sitúen en campos como ciencia y tecnología, o control de la contaminación ambiental, entre otros.

La ALADI refleja el modelo proteccionista vigente en la región cuando la Asociación fue creada. Propicia la formación de un bloque cerrado, mediante el que se privilegian las relaciones entre los países miembros, reconociendo asimetrías en función del grado de desarrollo relativo, al tiempo que castiga las relaciones con el exterior, sobre todo si se establecen con países desarrollados.

El objetivo fundamental de la ALADI es crear un Mercado Común Latinoamericano, de manera gradual y a largo plazo, a partir del establecimiento de un área de preferencias económicas, pero no cuenta con un calendario de metas. Por otra parte, únicamente se considera el arancel y no otras barreras de comercio, como la fuente predominante para determinar las preferencias objeto de negociación.

El proceso de integración promovido por la ALADI se vio obstaculizado por las crisis económicas que afrontó América Latina durante los años ochenta. Los profundos cambios que experimentó la economía internacional durante el mismo periodo hicieron el proceso aún más difícil. En esa década, la consecución de los objetivos de ALADI fue muy limitada. Lo más que se logró fue la creación de grupos subregionales, como el Grupo Andino y el MERCOSUR.

Desde 1990, México planteó una alternativa a los bloques subregionales, al proponer en la ALADI el programa de 10 puntos que fija las bases para la negociación, con reglas precisas y transparentes, de una zona de libre comercio para la región. Su propósito fundamental es crear certidumbre en los agentes económicos que participan en el comercio internacional de la región.

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

A lo largo de los diversos procesos históricos de integración económica que se han presentado durante el desarrollo de éste capítulo, hemos podido comprender desde la dinámica de la globalización o integración, las áreas geográficas en que estos se han dado y los diversos objetivos que estas

uniones han planteado; como hemos visualizado cada uno ha tenido características específicas que han sido determinantes en los procesos de integración actuales en especial el de México, que aunque inicialmente la integración europea por ejemplo, perseguía intereses de la posguerra de ayuda entre sí o como los sucedidos en América Latina que se dieron con el fin de apoyar las economías de esta región geográfica; pero el caso es que han marcado las pautas y los parámetros escribiendo la historia de las diversas integraciones económicas que de alguna manera involucran los procesos económicos, políticos y sociales de nuestro país orillándonos a suscribir estratégicamente acuerdos con otras naciones para el mejoramiento económico y participación dinámica en la vida mundial.

CAPITULO 2

ESTRATEGIA MEXICANA ANTE LA CONCERTACIÓN DE ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

2.1.-Implicaciones del modelo neoliberal mexicano

La escuela de pensamiento económico creada por M. Fredman defiende la libertad de contratación, la reducción del sector público y la liberalización de los precios. El neoliberalismo en sentido estricto es una forma moderada de liberalismo donde se permite una intervención moderada del Estado ¹

El neoliberalismo coloca a nuestra sociedad frente a una gran paradoja, ha demostrado que ha carecido de estructura en materia económica, pero al mismo tiempo su triunfo ideológico pocas veces visto en la historia de nuestras sociedades, no es una forma de desarrollo, tampoco hay un sólo ejemplo en el mundo que atestigüe que con la forma neoliberal se puede pasar del subdesarrollo al desarrollo.

En el caso de nuestro país han existido muchos economistas que han querido ser los modernizadores de México justo en el momento en que entraba al TLCAN y de la mano de todos los ideólogos neoliberales proponían una reestructuración de la sociedad y la economía mexicanas, que desafortunadamente después de varios años de reestructuración neoliberal, no es una economía más sólida, más desarrollada, más competitiva, que produce mayores bienes y que ha garantizado el bienestar colectivo de los mexicanos.

El triunfo ideológico es lo más importante, una propuesta ideológica, un conjunto de categorías que permitan descifrar ese resultado, la gente va a

¹ Sills, David L. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Editorial Aguilar, 1990, compilación del autor, p 570.

seguir pensando que el neoliberalismo funciona muy bien y la realidad es que el triunfo del neoliberalismo ideológicamente se verifica de manera bastante clara en los siguientes aspectos. En primer lugar, en un proceso de creciente mercantilización de derechos que han venido padeciendo las sociedades latinoamericanas. Se habla también de un retroceso en muchos sectores de la población que sin duda alguna han causado una brecha enorme y esta es la gran victoria del neoliberalismo, haber transformado los derechos en bienes que son ahora bienes que deben conseguirse en el mercado, so pretexto de la globalización el capital financiero entre en circulación sin ninguna clase de control.

Otra gran victoria ideológica ha sido el satanizar al Estado. El neoliberalismo ha tenido un éxito rotundo en convencer a la gente de que el Estado es algo malo, obviamente que para esto tenemos que recordar que se contó con la inestimable colaboración de una serie de gobiernos corruptos, despóticos e importantes sectores de la burguesía que hicieron todo lo posible para que este Estado funcionara mal, dándole entonces sustento a la crítica en contra del Estado que se hacía y a la inestimable colaboración de las camarillas sindicales que en el seno del Estado o en un conjunto de sindicatos vinculados a empresas estatales fueron copartícipes de este proceso de destrucción del Estado.

Hasta 1982 México siguió al igual que muchos países de Latinoamérica con la política de desarrollo hacia adentro la cual privilegiaba al mercado local y al financiamiento externo como principales impulsores del crecimiento, otorgando

menor importancia a la búsqueda y consolidación de mercados externos, algunas limitaciones que se observaron en la década anterior radican en la incapacidad para enfrentar la competencia externa, marcada dependencia de insumos, tecnología y bienes de capital, desequilibrios sustanciales entre los sectores productivos, escasa capacidad para beneficiarse de economías a escala, entre otros, todo ello en el marco de un mercado interno marcadamente protegido.

La política comercial de México, a partir de 1982 sufrió un cambio estructural al modificarse su legislación de carácter proteccionista, característica de los años cuarenta hasta los ochenta, por otra abierta y librecambista y de total y rápida apertura exterior.

En 1983 comenzó a dismantelarse la protección a la industria nacional, con la eliminación de sistemas previos, los cuales fueron sustituidos por muy bajos aranceles lo cual implica abaratar o al menos no encarecer las mercancías del exterior.

Este proceso de cambio estructural y modernización de la economía, constituyó la respuesta del Estado Mexicano frente a la presente etapa de transformaciones y redefiniciones del sistema económico mundial, desde su origen la nueva estrategia reconoce la relación fundamental entre crecimiento económico y el comercio exterior. Una inserción eficiente en la economía internacional se presenta desde esa perspectiva como la pauta a seguir por la

política exterior de México como resultado del cambio estructural y modernización del aparato productivo mexicano.

Para 1984 se estructuró un programa de comercio exterior abiertamente librecambista llamado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior en la que se escribe con claridad la necesidad de liberalizar el comercio exterior al igual que la eliminación de los subsidios a las exportaciones y de otros incentivos. Con la aprobación del PROFLEX México sentó las bases para cambiar radicalmente de un proteccionismo tradicional por un librecambismo que se convirtió en la antesala de ingreso de México al GATT sucedido en 1986, en que México se convierte en el socio número 92 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio y se abre totalmente a las mercancías y capitales extranjeros.

En 1989, México creó un nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que simplificó los procedimientos para la entrada de inversiones y motivó el aumento en el ingreso de capitales.²

El proceso de integración de las actividades productivas y de los mercados de materias primas, bienes intermedios, bienes finales y servicios, más la apertura de nuevos mercados, como la Europa Oriental y la República Popular China,

² En 1973 se publica en el Diario Oficial de la Federación del 9 de marzo la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Promover la Inversión Extranjera considerando siempre el 51% de capital mexicano en toda nueva inversión en México. La cita hace referencia a la publicación del *Reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera* el 16 de mayo de 1989 como resultante de la globalización y de la interdependencia entre las naciones se operó un cambio ante la cual México se vio imposibilitado a redefinir la política imperante en materia de inversión extranjera en el país, siendo el primer paso en este proceso la publicación del reglamento referido.

han intensificado la movilidad del capital en el mundo. Las ventajas de una política sobre inversión extranjera acorde con las necesidades actuales del desarrollo económico de México y con la tendencia hacia la globalización del comercio internacional, no pueden evitarse cuando la escasez de recursos y las dificultades para obtener financiamiento representan un freno para los países en vía de desarrollo.

Hacia una visión estratégica nacional

México se encuentra entre las primeras 15 naciones del mundo, ocupa un mejor lugar respecto de otros indicadores, particularmente como productor de petróleo y plata, exportador de automóviles y prendas de vestir y receptor de ingresos turísticos.³

Nuestra historia, como la de otros países, comprueba que sólo cuando se tiene una visión de largo plazo, apoyada por la mayoría de la población y existen la voluntad, la perseverancia y la audacia para llevarla a cabo, puede haber posibilidades de éxito, pero también con los retos que imponen la globalización y los procesos de integración regional, tendrán mayor margen de maniobra y gran éxito en el nuevo contexto global, en la medida que sepa aprovechar las oportunidades que se abren y en la medida en que seamos capaces de poner en marcha un proyecto nacional con beneficios palpables, crecientes y permanentes para todos los mexicanos.

³ Hablando en términos de territorio, población y tamaño de su economía, sustentado en las Tesis de la CEPAL en 1981

2.2.-Efectos en la economía mexicana con la entrada en vigor del TLCAN

La integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en el mismo año cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y de Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en setiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el TLC y en junio de ese año se da la primera reunión ministerial de negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio, Jaime Serra Puche,

Michael Wilson y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los comunes de Canadá. El TLC fue firmado por los tres países el 17 de Diciembre de 1992.

Tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos. El TLC entró en vigor el 1 de Enero de 1994.

En sus objetivos primordiales se encuentran los siguientes:

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Es importante mencionar que el objetivo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte reside en integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, ordenado y equitativo para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región. Esto permitirá a la región incrementar su competitividad frente al resto del mundo en virtud de la complementariedad de las economías de México, Canadá y Estados Unidos.

El tratado de Libre Comercio TLC, al igual que el resto de las negociaciones comerciales internacionales llevadas a cabo por México, suplementa y fortalece las políticas de cambio estructural de la economía y de apertura comercial que México inició con el fin de crear condiciones para aumentar el número de empleos, su tasa de crecimiento y su nivel de remuneración. En la misma manera, los acuerdos suplementarios en materia de medio ambiente y trabajo constituyen una instancia de cooperación trilateral en la región. El acuerdo en salvaguardas refuerza la disciplina del Tratado de Libre Comercio en la aplicación de este tipo de medidas.

Mercado y responsabilidad del Estado

Sólo un mercado con reglas claras y transparentes, está en posibilidad de permitir a todos participar en la vida de la sociedad. El mercado es en principio el foro de la libertad, de la igualdad de derechos, de la expresión de todos los ciudadanos, pero requiere de reglas que impidan la marginación y combatan la

ilegalidad. El mercado es fundamental, pero tiene que estar al servicio de la sociedad, no la sociedad al servicio del mercado.

El mercado guiado por reglas, se convierte en el lugar de difusión y redistribución del poder, evitando la creación de monopolios, el abuso de posiciones dominantes y la creación de círculos viciosos de pobreza, requiere un Estado como árbitro, un Estado que no interviene como producto, pero que sí determina y hace respetar las reglas de la competencia en todos los sectores y promueve la equidad.

El papel que se asigne, debe reconocer que sólo los países con estructuras gubernamentales fuertes y esbeltas son capaces de construir un elevado nivel de bienestar y de oportunidades efectivas para todos, con visión de largo plazo, energía y poder de convocatoria a todos los sectores de la sociedad para impulsar la inversión, el empleo, la armonía social, la confianza y la esperanza.

Lo opuesto es posible también: que Canadá y los Estados Unidos consideraran provechosa la negociación con México, lo que sí parece cierto es que el cambio en las políticas internas ha incentivado los acuerdos regionales y éstos, a su vez, han retroalimentado la perspectiva de que dichas políticas se sostengan.

Los tratados evitan que en un futuro cambien las condiciones de acceso a los mercados, por lo tanto, propician un ambiente más estable y predecible para el comercio. Éste es el caso de las naciones pequeñas, que buscan esta protección a través de los acuerdos con los países grandes. En América, se estima que éste fue un elemento importante en los tratados entre Canadá y

Estados Unidos, así como en el TLCAN. En parte, la motivación de Canadá fue controlando la adopción de medidas contra acusaciones de prácticas comerciales desleales, para México, el temor de que Estados Unidos cambiara hacia una política comercial con mayor orientación estratégica.

El efecto dominó

En 1990, Estados Unidos y México anunciaron su intención de integrar una zona de libre comercio. El solo anuncio rompió el equilibrio en las relaciones económicas existentes en el continente y desencadenó el efecto domino. Un acuerdo de esta naturaleza implicaba que los productores establecidos en México ganaban acceso preferencial generalizado al mercado estadounidense, hecho que afectaría las ganancias y la participación en este gran mercado de las industrias localizadas en terceros países e incentivaría alguna desviación de la inversión extranjera directa hacia México.

Canadá, dada su fuerte dependencia del mercado de Estados Unidos, decidió unirse a la mesa de negociaciones a pesar de la oposición interna aun al previo tratado de liberalización con Estados Unidos. Desde entonces, muchos países de Centro y Sudamérica han buscado un acercamiento a través de acuerdos comerciales con México, lo que es interpretado como un primer paso para posteriormente integrarse al TLCAN. Así, el acceso al TLCAN ha pasado para evitar los costos de la desviación del comercio y la inversión hacia México, que cuenta con la ventaja de haber sido el primer país latinoamericano en establecer un acuerdo con los Estados Unidos.

Esto le ha permitido ganar tiempo para que sus empresas se posicionen en los mercados y para captar la inversión externa antes que sus potenciales competidores del sur, elevando de paso el costo de entrada a las firmas de países en líneas similares de actividad. De igual forma, el interés de Paraguay y Uruguay por unirse al MERCOSUR y así como el de Chile y Bolivia, corresponden a la necesidad de evitar el desvío de su comercio en favor de productores brasileños o argentinos.

Las implicaciones aun no pueden ser evaluadas con precisión, sin embargo, muestro en el siguiente análisis algunos alcances. Para la década de los noventas, la pequeña y mediana industria representaba por lo menos el 98% del número de plantas fabriles generando el 50% del empleo manufacturero, las condiciones de apertura comercial pusieron al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicanas que se encontraban atrasadas de tecnología y capacitación, aunque el sector industrial conservó el liderazgo como el agente productivo de mayor dinamismo en la economía mexicana, su modernización presentó serios problemas, como el de la gran dependencia de las importaciones de maquinaria y materias primas.

Algunas pequeñas empresas que operaban en Estados Unidos se trasladaron a México donde sus costos de operación se redujeron considerablemente. Con el TLCAN ahora fabrican sus productos en nuestro país exportándolos a Estados Unidos sin tener que pagar tarifas por ese acto, lo cual le permite a las compañías ofrecer un menor precio al consumidor final. Con el traslado de fabricas a México, se produjo un decremento en los precios finales de costos de producción, ahora el consumidor final puede adquirir esos productos

pagando un precio menor utilizando ese dinero para otros fines, lo cual se traduce en efecto multiplicador de la economía y conduce a la creación de más empleos. La mayoría de los economistas del mundo coinciden al señalar que el efecto multiplicador macroeconómico del libre comercio es para beneficio general de la sociedad.

Por otra parte, el TLCAN no ha ocasionado los desastres que se habían pronosticado ni tampoco los desplazamientos de empleos estadounidenses hacia el sur como también estaba previsto, al parecer ha funcionado bastante bien en especial para algunas regiones y sectores mexicanos como es el caso del norte del país y el sector exportador con resultados mixtos. Las exportaciones mexicanas aumentaron en un 161% durante los primeros seis años de entrar en vigor el TLCAN proyectando 226 millones de dólares en exportaciones para principios del año 2000.⁴

Desde la firma del TLCAN, la inversión extranjera directa acumulada en México de 1994 a 1999 fue de 70.7 mil millones de dólares con crecimiento promedio anual de 15.4% proviniendo en un 64% de empresas canadienses y estadounidenses,⁵ su importancia radica en la IED que sin duda alguna es imprescindible para generar aproximadamente millón y medio de empleos para la población mexicana que se incorpora cada año a la fuerza laboral. Si nuestro país no cuenta con medios necesarios para generar empleos, indiscutiblemente debe buscar la forma de atraer capitales que permitan el establecimiento de empresas extranjeras interesadas en aprovechar las bondades que el país

⁴ Fuente Bancomex

⁵ Fuente SHCP

ofrece para hacer negocios. En éste caso, el TLCAN ofrece ventajas que ningún inversionista nacional o extranjero puede soslayar, como el acceso preferencial al mercado estadounidense.

En el caso de las empresas mexicanas que no han podido competir con empresas de Canadá y Estados Unidos, algunas de ellas han tenido que ser vendidas o algunas de ellas en el peor de los casos fueron cerradas debido a que no contaban con mayores recursos financieros y tecnológicos, como consecuencia traen consigo el despido de obreros y por consecuencia el resentimiento de los que han perdido sus fuentes de ingresos.

Los beneficios del tratado han tenido efectos desiguales favoreciendo a los estados del Norte de México que son considerados relativamente más prósperos. Los indicadores muestran claramente que hasta marzo del 2000 se tenían registradas 5335 sociedades de participación extranjera en el Norte de México 1528 en Baja California, 832 Baja California Sur. 326 Coahuila, 725 Chihuahua, 948 Nuevo León, 533 Sonora y 443 en Tamaulipas; contraponiéndose a 22 solamente que se localizan en el estado de Chiapas.⁶

Cabe mencionar que aunque el Norte del país sigue recibiendo la mayoría de la IED como se ha demostrado, un número cada vez mayor de inversionistas se encuentra abriendo plantas en los estados del centro y occidente de México como Aguascalientes, Querétaro y Yucatán debido a que algunos estados del Norte se han hecho menos competitivos por problemas ambientales, alta

⁶ Fuente: Dirección de Inversión Extranjera SECOFI

rotación de personal y el encarecimiento de la mano de obra y desde luego la inseguridad.

2.3.-Participación mexicana en acuerdos de integración económica

Subregional en América Latina

La creciente interdependencia de las economías latinoamericanas ha dado lugar a un reconocimiento, cada vez más extendido, de la gran importancia que reviste para todos los países participantes una apertura amplia, efectiva y global del comercio internacional. Sin embargo, en la práctica el avance del orden económico mundial hacia tal objetivo ha sido lento, en el mejor de los casos. Más aun, los avances registrados durante las últimas décadas en la liberación del comercio mundial están amenazados por las presiones proteccionistas derivadas de la desaceleración de la economía internacional y de los severos ajustes estructurales a los que se han visto sujetas diversas industrias como consecuencia de la innovación tecnológica.

Sin duda alguna, el peligro regresa al recordar cuando las potencias industriales se vieron envueltas en guerras comerciales sumamente dañinas que contribuyeron a la persistencia de los efectos de la Gran Depresión.

Esos peligros subrayan la necesidad de intensificar los esfuerzos de los organismos multilaterales, con objeto de preservar la apertura comercial internacional alcanzada en las décadas precedentes y extender este esfuerzo a las áreas de comercio más amenazadas por las actuales tendencias proteccionistas.

Sin embargo, a pesar de ser necesarias y deseables, las negociaciones multilaterales son inherentemente complejas e impredecibles. Por otro lado, es

necesaria la búsqueda de otros instrumentos estratégicos para continuar con la apertura comercial mexicana. Dichos instrumentos deberían garantizar reciprocidad a la liberación mexicana.

La conveniencia de intensificar la apertura coincidió con el hecho de que otros países como Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Estados Unidos y Venezuela, las repúblicas centroamericanas, también estuvieran interesados en proceder bilateral ó multilateralmente, a una liberalización comercial más profunda que la previsible en el contexto multilateral. En este sentido, la negociación de acuerdos regionales, de manera simultánea a la promoción de la Ronda Uruguay, se presentaba como una alternativa que podía permitirle a México fortalecer y diversificar los vínculos con sus principales socios comerciales tanto del resto de América Latina, como de América del Norte, sin perjuicio de los posibles avances multilaterales.⁷

La estrategia de negociaciones comerciales múltiples, multilaterales y regionales, que México lleva y ha llevado a cabo, complementa y refuerza su nuevo modelo de desarrollo hacia fuera. El objetivo de dicho desarrollo es un crecimiento sostenido del empleo, que mejore la tasa de crecimiento de las oportunidades de trabajo y su nivel de remuneración.

El marcado giro en las relaciones económicas internacionales entre los países del continente ha procedido a través de la apertura del sector externo y el establecimiento de áreas de libre comercio y de otras formas de acuerdos regionales.

⁷ Blanco Mendoza, Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Fondo de Cultura Económica. México 1994. Pp. 142 A 220

Latinoamérica retoma la antigua idea de que el comercio internacional es el motor del crecimiento que fomenta la eficiencia por la vía de una mayor competencia y reduce costos como resultado de la especialización, hecho que se traduce en la adopción de políticas que implican un profundo cambio estructural en relación al prolongado pasado proteccionista como estrategia de desarrollo.

La primera experiencia sostenida de liberación comercial unilateral en América Latina fue la de Chile; se inició en la primera mitad de los setentas como parte de un amplio programa económico de reforma estructural. El ejemplo fue seguido por Bolivia, Costa Rica y México. A principio de los noventas, se sumaron a esta tendencia Argentina, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela. En lo que respecta a la dinámica de la liberalización, destacan los casos de Colombia y México, quienes adoptaron programas de apertura gradual con una duración prevista de cuatro y cinco años respectivamente; sin embargo, apenas transcurridos uno o dos años, ambos decidieron acelerar el proceso.

Las estrategias de liberalización y de regionalización de los países latinoamericanos se formulan con base en su contribución al mayor intercambio de bienes y servicios, como por su potencial para atraer inversión externa.

A estas tendencias en la política comercial y de inversión extranjera, se suma la celebración de acuerdos regionales que involucran el desmantelamiento de un amplio universo arancelario.

Se han firmado diferentes tipos de convenios que van desde tratados de libre comercio hasta uniones aduaneras; en cada uno han participado desde dos hasta cuatro o cinco países en ocasiones, las negociaciones han incluido temas que van más allá de lo considerado como estrictamente comercial como son aspectos laborales y ecológicos. Esta dinámica integracionista ha procedido a través de tratados regionales que se interponen y difieren entre sí.

En el continente y la relación con México, los acuerdos más importantes, se han dado entre países cercanos que comerciaban intensamente antes de la implementación del tratado y se han instrumentado simultáneamente a una reducción unilateral y sustancial de aranceles con respecto al resto del mundo.

La liberalización comercial a través de la negociación multilateral consume mucho tiempo, por lo que la alternativa más eficiente es buscar acuerdos entre un grupo mucho más pequeño de participantes. Esta opción no sólo ahorra tiempo, sino que permite mayor flexibilidad y puede proporcionar el impulso necesario para la liberalización en temas no contemplados por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

América Latina representa un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, que en 1991 importó casi 140 mil millones de dólares.⁸ Desde el punto de vista comercial, la región se divide en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del

⁸ Blanco Mendoza, Herminio. Ob. Cit. p. 301

Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina.

El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tiene en ésta asociación son: Argentina Brasil, Colombia y Venezuela. En conjunto, estos países representan casi 80% del comercio de México con la ALADI.⁹

Centroamérica ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina. En 1992, el comercio con esta subregión representó 17.3 % del total del comercio de México con América Latina.¹⁰

Desde 1990, México planteó una alternativa a los bloques subregionales, al proponer en la ALADI el programa de 10 puntos¹¹ que fija las bases para la negociación, con reglas precisas y transparentes, de una zona de libre comercio para la región. Su propósito fundamental es crear certidumbre en los agentes económicos que participan en el comercio internacional de la región. La propuesta mexicana motivó que en las negociaciones comerciales de la región se hiciera un mayor esfuerzo por cumplir metas y calendarios de avance, particularmente en el caso del MERCOSUR, al mismo tiempo, propició las negociaciones del Acuerdo Bilateral México-Chile

⁹ Ibidem, p. 310

¹⁰ Ídem

¹¹ 10 puntos sugeridos por Carlos Salinas De Gortari en el discurso de octubre de 1990 proponiendo 1) Una cobertura amplia de productos. 2) Aranceles máximos o mecanismos equivalentes. 3) Programas de desgravación arancelaria. 4) Eliminación de restricciones no arancelarias. 5) Eliminación de subsidios a las exportaciones. 6) Reglas de origen claras. 7) Mecanismos de salvaguardas transitorias, que sean transparentes. 8) Procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales. 9) Programas concretos de promoción comercial y de inversiones. 10) Remoción de obstáculos en materia de transporte.

Acuerdo México-Chile

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas en marzo de 1990 y la coincidencia en la política de apertura comercial, propiciaron que en abril de 1990 se iniciaran negociaciones con tendencia a concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile, con el objetivo de contar con reglas seguras, transparentes y de fácil utilización por parte de los agentes económicos de ambos países para ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de inversión.

Estas negociaciones tomaron en cuenta la propuesta de 10 puntos que México presentó en la ALADI para reactivar la Asociación, así como el avance en las negociaciones para lograr un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá. El 22 de septiembre de 1991 se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, que entró en vigor a partir del 1° de enero de 1992, en sustitución de todos los demás instrumentos existentes entre ambos países en el marco de la ALADI.

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

Grupo de los Tres:

Colombia, Venezuela y México

Las acciones recientes de México en materia de negociaciones comerciales con Colombia y Venezuela, tienen su origen en la formación del Grupo de los Tres G-3, que surgió en la Ciudad de Nueva York el 30 de septiembre de 1990, en el marco de la declaración conjunta de los presidentes de Colombia, Venezuela y México.

El grupo se formó con el objeto de promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe. Grupos de Alto Nivel formados por representantes de cada país, son responsables de la ejecución de acciones concretas en once áreas prioritarias: energía, comercio, telecomunicaciones, transporte marítimo, transporte aéreo, transporte terrestre, Finanzas, cultura, turismo, medio ambiente, cooperación con Centroamérica y el resto del Caribe.

En noviembre de 1990 se constituyó el Grupo de Comercio del G-3 con el propósito de considerar la suscripción de un Acuerdo amplio de comercio e inversión. En el Memorando se definieron los objetivos del Acuerdo: estimular, intensificar y diversificar las relaciones económicas y comerciales de los países miembros; promover la inversión; y propiciar una acción coordinada en los foros económicos internacionales. Además se definieron principios de negociación para los temas de liberación comercial, normas de origen, salvaguardas, normas sobre competencia, armonización de incentivos,

compras de gobierno, transporte, promoción de inversiones, normas técnicas, solución de controversias y tributos internos.

Asimismo, se establecieron disposiciones para garantizar la compatibilidad de las obligaciones asumidas por Colombia y Venezuela dentro del Grupo Andino, en el marco del Acuerdo de Cartagena. Con estas bases, se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales en el G-3. A partir de diciembre de 1992, se inició una segunda etapa de negociaciones con Colombia y Venezuela.

Bolivia

En abril de 1983, México y Bolivia Suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial número 31. Asimismo, el 27 de abril de 1984, Bolivia y México, entre otros, suscribieron una Preferencia Arancelaria Regional. Otras preferencias fueron negociadas a través del Programa de Recuperación y Expansión del Comercio.

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

Se desarrolló una primera etapa de negociaciones comerciales con Bolivia en la que se intercambió información, se analizaron y definieron temas para incluirlos en el posible Acuerdo y se presentaron proyectos de texto sobre algunas secciones del mismo.

Centroamérica

El Acta de Tuxtla establece que las negociaciones con Centroamérica pueden desarrollarse en un contexto bilateral o multilateral, como una forma de agilizar el proceso de negociación. Costa Rica y Nicaragua optaron por las negociaciones bilaterales, en tanto que Guatemala, Honduras y el Salvador manifestaron su preferencia por negociar en bloque, respetando la conformación del “Triángulo del Norte”.

Los principales avances en el proceso de negociación se han registrado con Costa Rica. Durante el periodo de agosto de 1991 a octubre de 1992, se celebraron ocho reuniones de negociación. En enero de 1993 México propuso establecer doce mesas de negociación. Dichas mesas son equivalentes a los temas de negociación que tiene México con el grupo de los Tres y con Bolivia.

Acuerdos bilaterales

Costa Rica

Las relaciones económicas entre México y Costa Rica se ha desarrollado en el marco de la Comisión Mixta de Cooperación Económica, destacando el Tratado

de Comercio de 1946 y el Acuerdo Comercial bilateral firmado en 1982 en el marco de la ALADI por el que México otorga, sin reciprocidad, concesiones arancelarias a 138 productos costarricenses. El intercambio se caracteriza por ser de monto reducido, poca diversificación y por arrojar saldos favorables a México. Entre los productos exportados a Costa Rica destacan el aceite crudo de petróleo, que constituye aproximadamente el 50% de las ventas de México hacia ese país, el zinc afinado, los automóviles, el poliuretano-estireno, los herbicidas, el negro de humo y el propano butano. Respecto a las importaciones provenientes de ese país sobresalen la carne de bovinos, los aceites lubricantes, los interruptores, los libros impresos y las manufacturas de fundición.

Guatemala

México suscribió un acuerdo con Guatemala de Alcance Parcial amparando 128 productos guatemaltecos. El comercio bilateral se caracteriza al igual que los demás países centroamericanos, por sus reducidos montos, escasa diversificación y por arrojar saldos favorables a México. Entre los principales productos exportados a ese mercado destacan los automóviles, las fibras textiles sintéticas, las barras macizas de acero o hierro, desbastes de hierro y medicamentos. Por su parte las importaciones se constituyen por látex de caucho natural, algodón sin suavizar, maderas aserradas, mármol en bruto, telas y semillas de algodón.

Honduras

En el aspecto comercial data en 1984 con base al marco de la ALADI. Las relaciones comerciales entre México y Honduras caracterizándose por su comportamiento errático, así como la permanencia de un saldo superavitario para México, originado por las exportaciones de petróleo crudo que representa el 30% de las exportaciones realizadas a Honduras, seguido por los medicamentos, las fibras textiles sintéticas, los hilados de fibras sintéticas, baterías de cocina y el zinc afinado, mientras que las importaciones se concentraron en carne de bovino, cordeles, cuerdas de polietileno, pieles de vacuno en bruto y aceites de palma.

El Salvador

El Convenio de Cooperación Económica de 1970 según el Acuerdo Parcial celebrado en el marco de la ALADI otorga trato preferencial a 72 productos salvadoreños. Se caracteriza por el tradicional superávit para México, debido a las exportaciones de petróleo crudo, así como por el escaso dinamismo y reducido monto de la corriente comercial de ese país hacia el nuestro. En cuanto a importaciones, se muestra una gran inestabilidad siendo los libros el único producto que se encuentra como tradicional, primordialmente se constituye por herramientas, cubiertos de mesa y ropa de fibra sintética.

Nicaragua

Con la finalidad de agregar dinamismo al comercio bilateral, en 1985 México otorgó concesión a 69 productos nicaragüenses mediante la firma del Acuerdo de Alcance Parcial, sin embargo sólo 16 se han canalizado en el marco de ese instrumento. El comercio entre nuestro país y Nicaragua muestra un reducido

dinamismo, inconsistencia en los productos intercambiados y saldos regularmente favorables a nuestro país, sin duda alguna también por la falta de liquidez para cubrir adeudos, a ello se debe la desaceleración indicada, como fue el suministro de petróleo en 1983, año en que fueron suspendidos por problemas de pago. Los productos importados a nuestro país varían cada año, puede destacarse herramientas, cubiertos de mesa y ropa de fibra sintética.

Panamá

El intercambio comercial bilateral ha sido favorable para México, especialmente desde 1981, año en que se iniciaron las exportaciones petroleras, representado una parte muy importante. Después del petróleo crudo, el café en grano, los automóviles, los medicamentos, los libros impresos y el atún congelado aparecen como los principales productos exportados a Panamá. En cuanto a los productos de importación a México se encuentran principalmente los coques, semicoques, metiotina, hulla, briqueta, clorhidratobenzidamina y kanamicina.

Colombia

El intercambio comercial entre México y ese país se caracteriza por ser el rubro más dinámico de la relación bilateral, por arrojar tradicionalmente saldos favorables a nuestro país incrementándose a partir de 1983, respondiendo en mayor medida a la participación activa de las exportaciones mexicanas. De los productos exportados por México destacan la gasolina, los ácidos poliacarboxílicos, los tubos de hierro o acero, los poliésteres, el acetato de celulosa, el oxiclورو de cobre, los electrodos de carbón, los libros impresos y

las fibras sintéticas. Colombia vende a México libros impresos, algodón sin suavizar, briquetas y equipos de plástico entre otros.

Ecuador

Las relaciones bilaterales con éste país se encuentran reguladas por la Comisión Mixta de Cooperación Económica. México vende tradicionalmente a éste país gasolina, gasoil, preparados antiadetonantes, hierro y acero en desbastes, propano butano, vidrio flotado y cloruro de vinilo. Los productos importados son fuel-oil, harinas de animales marinos, cascos para sombrero, jugo o extracto de piretro, contenedores y madera contrachapada.

Perú

El intercambio con éste país está caracterizado por su escaso dinamismo y reducido grado de diversificación, el bajo nivel de comercio está determinado por la falta de conocimiento amplio de los mercados y la reducida promoción comercial, así como por el hecho de que Perú se encuentra más cercano a los mercados brasileño y argentino, principales competidores de nuestro país en la región. Los principales productos exportados a ese mercado sobresalen el gasoil, los electrodos de carbón para hornos, el plomo refinado, los compuestos nitrogenados, las barras macizas de hierro o acero, los automóviles, el keroseno, los libros impresos y los motores para automóviles. Las importaciones procedentes de éste país están constituidas por matas cobrizas, cobre en bruto, cápsulas explosivas para dinamita, minerales metalúrgicos, pieles de caprino, mechas encendedoras y minerales de estaño y sus concentrados.

2.4.-Presencia de México en la Cuenca del Pacífico

La Cuenca del Pacífico se presenta para México como una alternativa de cooperación que tiende a fortalecer nuestras relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la región, las relaciones con la Cuenca del Pacífico se aprecian indistintamente por el contexto geográfico en que se ubica nuestro país más que por las relaciones políticas y económicas.

El interés de México por participar activamente en el proceso de desarrollo de la cuenca del Pacífico se concibe desde diciembre de 1986 y particularmente en 1988 con el endoso oficial de su membresía en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico mismo año en que se crea la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico.

La Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico, da cuenta del interés gubernamental de asegurar la participación de los sectores público y privado en la elaboración de la estrategia más adecuada para incorporarse eficientemente en la dinámica económica de esa región.

La Cuenca del Pacífico ha observado una creciente importancia en la economía mundial debido al dinámico desarrollo alcanzado por algunos países de la región. Como se observa, en la región se encuentran países con diferencias significativas en cuanto a estructuras políticas, económicas y culturales, así como en lo relativo a población, extensión territorial, desarrollo

económico y diversidad de sistemas políticos, intereses y aguda competencia en los mercados.

México se ha caracterizado por tener una posición privilegiada geográficamente hablando, nos da acceso tanto al Atlántico como a la Cuenca del Pacífico y es punto de unión entre América Latina y América del Norte.

La Cuenca del Pacífico está constituida por 47 países, once de los cuales son latinoamericanos y veintitrés estados isleños que comparten su litoral con este océano. Aloja a más del cincuenta por ciento de la población del planeta, es una de las regiones del mundo que crece más aceleradamente, y actualmente genera más del sesenta por ciento del producto bruto mundial.

Dentro de los países que conforman esta región destacan por su notable dinamismo los asiáticos, con Japón a la cabeza, seguido por Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur y, en tercer nivel, estarían Las Filipinas, Tailandia, Malasia e Indonesia. Su dinamismo es impresionante: el producto bruto combinado de estos países crece en forma más acelerada que en cualquier otra región.

La importancia comercial de la Cuenca del Pacífico se puede apreciar si se compara con la zona del Atlántico, donde participan los países de la Unión Europea¹² ya que mientras las exportaciones en 1987 de trece de los países más importantes de la Cuenca fueron de seiscientos noventa mil millones de

¹² Comunidad Económica Europea, llamada así en esa fecha

dólares, la registrada por la Unión Europea fue de seiscientos cuarenta mil millones.¹³

Sin embargo, no todos los países de la Cuenca participan con igual intensidad, con el mismo grado de integración y con idéntico nivel de cooperación en el dinámico crecimiento de la región.

En 1992, la Cuenca representó 5.2% del comercio total de México con el mundo. Estas naciones son el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y la Unión Europea; en ese año 2.6% de las exportaciones totales tuvieron como destino a la Cuenca. Asimismo, las importaciones de la zona representaron el 8.3% del total importado por nuestro país en ese mismo año.

La inversión procedente de la región en nuestro país era casi exclusivamente de origen japonés; para 1992 ésta alcanzó un total acumulado de 1,616 millones de dólares, lo que representa 4.3% del total.¹⁴

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

¹³ La Cuenca del Pacífico: El Turismo. Memoria del Quinto y Sexto Seminarios. Banca Serfin, S.N.C. 1998

¹⁴ Fuente: Carpeta de información básica, Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) SRE Agosto de 1995

Con Nueva Zelanda, Australia, Tailandia, Malasia, Indonesia y Japón, también se han explorado y desarrollado nuevas fórmulas de cooperación y complementación económica.

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

Otro de los foros regionales que han adquirido relevancia para nuestro país es el mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático APEC, por sus siglas en inglés. El foro reúne a funcionarios gubernamentales para estrechar las relaciones económicas entre los países de la Cuenca del Pacífico. Dicho foro ha alcanzado resultados concretos en el fortalecimiento de los intercambios económicos en la zona. México solicitó su ingreso al mecanismo de cooperación y fue aceptado en Seattle el 18 de noviembre de ese mismo año 1993.

La presencia de nuestro país en estos foros permite un contacto directo y un mejor conocimiento de los cambios económicos en la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que abre oportunidades para México en la ampliación de su base tecnológica y productiva, en la exportación a los mercados de Oriente y en la atracción de nuevas inversiones.

El mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) fue establecido en una Reunión de Ministros de economía y de Relaciones Exteriores de varios países del Pacífico, en noviembre de 1989. Es un foro de carácter gubernamental y tiene como objetivos mantener el crecimiento y el desarrollo económico de la región, fortalecer el sistema multilateral de comercio, reducir las barreras al comercio de bienes y servicios y a los flujos de inversión.

APEC es un mecanismo de consulta informal y no de negociación. México considera a APEC como el foro adecuado para identificar oportunidades de cooperación, por lo que a través de una amplia participación en los grupos de trabajo y comités, busca beneficiarse de las oportunidades que se deriven en los campos comercial, industrial, tecnológico y educativo.

En el caso de una comunidad del Pacífico, estaríamos hablando de un concepto de dimensiones globales, dada la enorme diversidad de la región en materia política, racial y aun en virtud de las asimetrías económicas que se registran en el Pacífico asiático. El concepto de comunidad del Pacífico fue adoptado por la mayoría de las economías miembros de APEC en la reunión de Seattle en 1993 en una acepción muy flexible, evitando la noción de una institución formal como es el caso de la Unión Europea y la Comunidad Atlántica.

Para México la voluntad de incrementar y asegurar su presencia es esta extensa y por demás significativa región ha quedado de manifiesto en toda una serie de pronunciamientos en las esferas pública y privada, a partir del mandato constitucional del presidente De la Madrid se plasmó en los planes nacionales de gobierno. En ese mismo periodo la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Senadores requirió la presidencia de México participar en la actividad y la influencia de la Comunidad del Pacífico en las relaciones económicas internacionales.

De la misma manera, con la estrategia de modernización económica integral y la apertura al exterior –transformaciones cualitativas indispensables para abrir espacios económicos en la nueva configuración internacional- impulsadas por el presidente Carlos Salinas De Gortari, se ha buscado asegurar una mayor inserción del país en la economía mundial por medio de la diversificación y la expansión de los mercados de intercambio. Como parte de esa estrategia se ha puesto especial interés en la región de la Cuenca del Pacífico y en la manera de participar en las organizaciones que conciertan la cooperación en la misma y que, con la salvedad de organizaciones de carácter Subregional, como el caso de la ASEAN, y de alcances aún limitados como la APEC, tienen un interés directo.

Después de un corto periodo de tiempo de participación en calidad de observador en el Consejo empresarial (PBEC) desde 1989 México es miembro formal de ese organismo y lo hace por medio del Comité Mexicano del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico.

Por lo que respecta a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, el interés de México por observar de cerca su desarrollo ha dado lugar a una convencida participación académica, gubernamental y privada en las comisiones nacionales del PBEC.

Con la adhesión de México al PBEC en mayo de 1991 se formalizaron y se consolidaron varios años de activa participación en los grupos especializados de ese organismo.

2.5 Ventajas y desventajas del TLCUE

México y la Unión Europea

En 1975, México y la entonces denominada Comunidad Económica Europea hoy Unión Europea, establecieron relaciones comerciales más estrechas para firmar un Acuerdo de Cooperación Comercial, que tuvo un alcance limitado. Las partes acordaron concederse el trato de la nación más favorecida en lo referente a: derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales; reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del trasbordo de productos importados o exportados; los regímenes cuantitativos, y las reglamentaciones acerca de los pagos relativos al intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

La Comisión Mixta instituida por el Acuerdo tuvo, entre otras funciones, estudiar y establecer medios para superar los obstáculos a los intercambios comerciales, investigar los medios para favorecer la mayor cooperación comercial y económica, estudiar y recomendar medidas de promoción comercial y facilitar contactos de cooperación entre los empresarios de ambas partes.

El comercio de México con la UE llegó a 10,389 millones de dólares en 1992 de los cuales 3,238 millones de exportaciones mexicanas y 7,151 millones de importaciones, que comparadas con el de 1990 que alcanzó los 7,886 millones

de dólares significó un incremento de 31.7%.¹⁵ Este crecimiento ha dado paso a que México se haya convertido en el principal cliente latinoamericano y proveedor de la Unión Europea.

Las crecientes relaciones comerciales entre ambos interlocutores y el cambio en el modelo de desarrollo económico seguido por nuestro país dieron como resultado la necesidad de sustituir el Acuerdo Comercial anterior, suscrito en 1975, por uno más acorde con las nuevas realidades económicas.

Así, el 26 de abril de 1991, se suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación México-UE, que tiene como objetivo principal ampliar y diversificar la relación bilateral en las áreas relativas a cooperación económica, comercial, financiera, científico-técnica y cultural.

Además, busca reforzar y diversificar sus vínculos económicos; abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados; fomentar los flujos de inversión y tecnología; alentar la cooperación entre agentes económicos, especialmente medianas y pequeñas empresas; proteger y mejorar el medio ambiente; estimular el desarrollo rural, e impulsar el progreso científico y técnico.

Para el cumplimiento de esos objetivos, las partes se comprometen a promover acuerdos para evitar la doble tributación, así como fomentar el crecimiento y la diversificación de la base industrial y de servicios mexicana, especialmente la de la mediana y pequeña empresa, a través de empresas conjuntas,

¹⁵ Fuente: www.unioneuropea.gob

subcontratación, transferencias de tecnología y franquicias, entre otros medios. También estuvieron de acuerdo en adoptar medidas para mejorar el clima para la inversión mediante el apoyo financiero y asistencia técnica a la coinversión, actividades de promoción, celebración de seminarios y exhibiciones, organización de misiones empresariales para la generación de proyectos, así como propiciar la cooperación empresarial para estimular el desarrollo tecnológico a través de la identificación de actividades, transferencia de tecnología, licenciamiento de propiedad intelectual, desarrollo de coinversiones, financiamiento a capital de riesgo, formación de recursos humanos e intercambio de información.

Con el Acuerdo se pretende, asimismo, asegurar la protección de la propiedad intelectual y fomentar la suscripción de acuerdos y el acceso a bancos de datos; promover la reducción de diferencias en normalización y certificación, favoreciendo la interrelación de expertos para facilitar el intercambio de información y fomentar el reconocimiento mutuo de sistemas de calibración, certificación de calidad y equivalencia de normas en áreas reglamentadas, así como desarrollando asistencia técnica y realizando consultas para asegurarse de que las normas técnicas no se constituyan en un obstáculo innecesario al comercio.

La UE y México se otorgan el trato de nación más favorecida en sus relaciones comerciales y se comprometen a intercambiar información sobre restricciones comerciales, así como a realizar consultas sobre investigaciones y resoluciones relativas a prácticas desleales de comercio para solucionar controversias.

También acordaron favorecer la cooperación empresarial para contribuir al desarrollo, a la diversificación del intercambio comercial y al fomento de la cooperación y la promoción comerciales, incluyendo el financiamiento por la UE de algunos estudios de mercado para productos mexicanos de interés.

Finalmente, México y la UE se comprometieron en el Acuerdo a promover la cooperación científica y técnica para favorecer el intercambio de científicos y de información científica, la formación de recursos humanos, la capacidad de investigación, los proyectos de investigación conjunta, la innovación tecnológica y la asociación de centros de investigación.

En material sectorial, el Acuerdo contiene disposiciones específicas en varios sectores que a continuación se mencionan:

- 1) Agropecuario: explorar el comercio de productos agrícolas, forestales y agroindustriales, y realizar acciones que impulsen la cooperación.
- 2) Pesca: fortalecer y desarrollar la cooperación vía programas específicos.
- 3) Minería: promover la participación de empresas de la UE en México para exploración, explotación y beneficio de minerales, impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana industria minera; intercambiar experiencias y tecnología.
- 4) Telecomunicaciones y tecnologías de la información: impulsar la cooperación en lo concerniente a normalización, pruebas de conformidad y certificación; telecomunicaciones terrestres y espaciales, electrónica y

microelectrónica, información y automatización, entre otras materiales, a través del intercambio de información, formulación de proyectos, promoción de inversiones y coinversiones, y capacitación de personal.

- 5) Transporte: desarrollar la cooperación en transporte aéreo, carretero y ferroviario y su infraestructura mediante el intercambio de información de asistencia técnica y de programas de formación económica, jurídica y técnica, así como buscar soluciones a los obstáculos existentes en el transporte marítimo, con base en el principio de mayor competencia.
- 6) Salud pública: desarrollar investigación conjunta, transferencia de tecnología, intercambio de experiencias y asistencia técnica para mejorar el nivel y calidad de vida, especialmente de los sectores más desfavorecidos.

CAPITULO 3

EVALUACIONES Y PERSPECTIVAS

3.1 Problemática de la apertura comercial en México

La formación de bloques regionales han impuesto la necesidad a la diplomacia mexicana de desarrollar nuevas prácticas a fin de llevar al país hacia el centro de la dinámica mundial. Así, a la par de las transformaciones profundas de la estructura y dinámica del sistema internacional, la política exterior de México ha experimentado cambios significativos en su diseño, dirección y puesta en práctica.

El fin del bipolarismo, los procesos de la integración política y económica, el avance cada vez mayor de la globalización económica y la importancia del debate sobre la democracia, los derechos humanos, el medioambiente, entre otros, han cambiado las prioridades en la agenda de los gobiernos.

La situación geopolítica de México ha sido alterada por las transformaciones internacionales que demandan una estrategia especializada a fin de resguardar el principal interés de nuestra política exterior: fortalecer la soberanía nacional y promover el desarrollo económico y social del país a través de su mejor inserción en el mundo actual. Asimismo, la reorientación económica y los cambios políticos dentro del país también han impactado en la nueva dinámica de la política exterior.

La alternativa es la que ya los países han descubierto y han puesto en práctica, un esquema de integración subregional, en donde generar su propia plataforma de fortalecimiento y de lanzamiento para las vísperas de una integración de

más amplio alcance. Esa es la estrategia. Más allá de la estrategia, puntualmente, lo que importa es que los esquemas hoy existentes de integración subregional, los bilaterales, que ya existen, de cualquier naturaleza se conciban como esquemas que pueden convivir sumando intereses, objetivos, procedimientos y acuerdos. Si esto se hace bien es porque los países, primero, no ignoran que el desafío es el de la competencia en mercados abiertos, que los países están conscientes de los problemas que plantea la globalidad, y de las oportunidades que ofrece, y tratan en ese esquema de subregionalización de enfrentar y de resolver, lo problemas y los inconvenientes que plantea la globalidad. Pero la globalidad está para quedarse. No se puede renunciar a la globalidad en un mundo que no admite experiencias separadas.

Los tratado de libre comercio hemisféricos, no son el destino, son una opción. En parte, eso es cierto, por lo pronto a corto plazo y mediano plazo la integración hemisférica y la globalidad son ineludibles.

La experiencia de México en la integración es sumamente interesante. En la década de los noventas criticamos las exportaciones, que de hecho la liberalización de mercados en México, nacionalmente hablando, no viene de los noventa, viene de los ochenta, en que nos incorporamos al GATT.

A principios de los ochentas las exportaciones de México tenían características petroleras, casi noventa por ciento de nuestras exportaciones eran hidrocarburos, tres lustros después, de mediados de los ochenta para acá, la

representación del petróleo en la captación de divisas exportadoras de México no pasa del diez por ciento y globalmente, las exportaciones de México que representaban a principios de los ochenta casi diez por ciento, poco más, del PIB¹, hoy representan aproximadamente el treinta y cinco por ciento. Cuando un país amplía el coeficiente de exportación respecto a su PIB madura como país exportador en un entorno de integración competitiva mundial, en donde todos los días está a prueba su capacidad de mantener mercados, o de ser penetrados por ofertas internacionales, la lucha de México hoy es muy fuerte.

En ese contexto, bien vale la pena mencionar uno de los períodos que marcan las características muy particulares de nuestro país, el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, quien al tomar posesión le beneficia que lo peor de los embates económicos y de la recesión que tuvo México en los 80s prácticamente había pasado. Crisis que era consecuencia, fuera por supuesto, de la baja de los precios de petróleo a principios de los ochentas, y la brutal crisis del mercado petrolero en el 86.

La magnitud de esta crisis se expresa de manera muy sencilla, en 1986 los precios del crudo bajan a la mitad, y todo esto genera para México una década de precios bajos del petróleo, precisamente en la década en que preveía un auge petrolero, expresado en los precios para impulsar la economía, para lo cual se estaba preparando desde la década de los setenta. Después de la expropiación petrolera de 1938 del Presidente Lázaro Cárdenas, México empezó a exportar petróleo de manera significativa hasta 1975, es interesante

¹ Fuente INEGI

señalarlo porque México es el único país que en las décadas que cubren la preguerra y la posguerra, durante tres décadas o cuatro, no vendió petróleo a precios miserables. No vendimos petróleo, como el resto de los países del mundo, a dos dólares el barril. Lo empezamos a vender a 14, 18, 20, 25 y 30 dólares el barril.

Lo peor había pasado para Carlos Salinas. Con la economía estabilizada, que se había mantenido en equilibrio estable. Carlos Salinas tiene en sus manos una reserva mínima de divisas que se habían acumulado durante el sexenio de Miguel de la Madrid. Con esto y con una visión muy pragmática de lo que estaba por venir, Salinas encuentra en el camino algo más, una recuperación de los precios del petróleo que va haciéndose cada vez más interesante hasta que llega 1997.

La convicción de que ya ha habido un proceso de inversiones masivas y una reconversión industrial en México, que permite ver y percibir hacia delante las oportunidades de una integración competitiva de alcances importantes. Esto se dice rápido pero toma tiempo, tanto tiempo como que de esto no se percató Europa hasta esta década, en que, rendidos a la evidencia de que México se ha convertido en un múltiple camino de convergencia, o ámbito de correlación, Europa sabe que México puede ser la plataforma para acceder a los mercados de los Estados Unidos y de Canadá. Igual que Estados Unidos y Canadá saben que México puede ser el camino para la conducción de sus exportaciones con valor agregado, muy competitivo en México hacia Europa.

Los bienes y servicios que son insumos básicos pueden llegar de los Estados Unidos y de Europa a México, agregárseles valor, y moverse respectivamente a los Estados Unidos y a Europa.

Esta es la oportunidad que, también hoy, México les ofrece a los países de América Latina. En lugar de que un país cualquiera de América Latina pague el oneroso peaje de acceso a mercados como el de Estados Unidos, con un Tratado de Libre Comercio que no podría soportar competitivamente, hace un acuerdo bilateral de libre comercio con México y los insumos en México, con valor agregado se mueven a todas partes.

Esto es de lo que tiene que percatarse Venezuela, en el entorno de lo que ya es su conquista de historia breve, el G3. Sobre todo considerando algo muy importante, México, en América Latina es el país que menos compete en áreas de interés esencial con Venezuela: no competimos en petróleo, no tenemos aluminio, cuarenta por ciento del aluminio que importamos lo hacemos de Venezuela, México no tiene condiciones altamente competitivas para la siderurgia.

Nadie había expresado de manera inteligente y oportuna, además involucra demasiados elementos, que no tienen plataforma de expresión si no hay el interés político de ambos países a los más altos niveles. Hoy existe a pesar de los pesares. A pesar de los pesares quiere decir, a pesar de los interrogantes que hay en cualquier país, en este caso los nuestros, respecto a lo que significa la globalidad.

En consecuencia, las cosas sucedieron con facilidad para Salinas de Gortari. Hoy, lo importante, es hacer el balance de los sucesos. Nos percatamos que México tiene todavía desafíos muy grandes que enfrentar con el Tratado de Libre Comercio, con los tratados de libre comercio en que se ha comprometido, porque eso es la autoexigencia, estar comprometidos, no solamente frente a los Estados Unidos, sino ante el mundo. Hay quienes denuncian, o evalúan, como desfavorables a algunos efectos las consecuencias del TLCAN y todos nuestros acuerdos comerciales, entre otros, por ejemplo, el hecho de que la mayor y creciente integración económica de los Estados Unidos implica una creciente dependencia de oscilaciones coyunturales para México.

La actividad exportadora de México se concentra en un número reducido de empresas instaladas en nuestro país y que yo diría que principalmente extranjeras. Además hay evaluaciones preliminares que indicarían que el auge exportador de México no se asocia necesariamente con aumentos significativos del empleo, hay que recordar que la tecnología moderna es capital constante y es ahorradora de mano de obra. Y además hay la evidencia, estadística, de que los salarios reales promedios en el país, de hecho, después de la crisis profunda de mediados de los noventas, y hasta ahora, no han subido significativamente, más bien están relativamente estabilizados.

Lo que es cierto es que en donde se requiere mano de obra altamente calificada y semicalificada tenemos problemas de oferta. Es un hecho que en algunos sectores nos hace daño la migración de mano de obra hacia los Estados Unidos, porque reduce la oferta interna, recordando a este respecto

que, por lo general, según las investigaciones disponibles, la mitad de la población emigrante que va a buscar trabajo a los Estados Unidos, de manera documentada o indocumentada, tenía trabajo antes de llegar a ese país. El problema no es sólo la capacidad de crear empleo en México, sino los desniveles de ingreso que ofrecen nuestras economías.

Finalmente habría otra observación de reserva respecto de los beneficios de un tratado de libre comercio, y es el hecho de que, como preocupación general, sucede que las exportaciones mexicanas demandan un alto y creciente grado de insumos importados, eso se aplica desde luego a la maquila; esto, desde ahora, es uno de los principales obstáculos para la sustentabilidad del crecimiento económico del país, o lo sería, sobre la base del mercado externo, lo cual hace necesario e inaplazable que la actividad exportadora genere encadenamientos crecientes con el resto de la economía, esa es parte de la estrategia sustantiva que tenemos que generar.

Lo mismo respecto de una política agresiva de crecimiento hacia adentro, los mercados internos, porque de otra manera, tenemos una economía dual: una locomotora exportadora y otra que es la economía interna, en donde las políticas económicas que aplica el Estado difieren inclusive, pero no hacen convergencia necesariamente, reconocer esto es reconocer con realismo cuales son las verdaderas condiciones en las que estamos incorporándonos de manera absolutamente ambiciosa al nuevo paradigma de la globalidad.

3.2 Comportamiento empresarial ante TLC

México ha venido adelantando su integración con la globalidad desde hace décadas, la firma y puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los Estados Unidos y con Canadá es la culminación definitiva de un proceso de modernización de la estructura económica azteca de largo aliento. De esta manera México se ha convertido en la puerta latinoamericana de entrada a las grandes ligas de la economía mundial.

El proceso de integración comercial de los tres países de América del Norte es irreversible; constituye una expresión regional de las tendencias globalizadoras de la economía mundial. El Tratado de Libre Comercio (TLC), presumiblemente, reforzaría y aceleraría dicho proceso.

Comprender la premisa anterior es esencial para poder ubicar al TLC en un contexto económico y social que va más allá de voluntades o de aspectos meramente circunstanciales. Por esta razón, es pertinente señalar que aun cuando el Tratado no se hubiese aprobado, el proceso de integración, sobre todo entre México y Estados Unidos, seguramente seguiría adelante. Es decir, la diferencia entre haber y no haber aprobado el TLC, radicaría sobre todo en las formas, los plazos, los ritmos y probablemente, los costos sociales de la integración comercial. La tendencia indica que después de entrado en vigor el TLC debía evolucionar hacia una estrategia que permitiera la participación activa, informada y consciente de la sociedad. De aquí la importancia de que tanto el Tratado como sus probables

consecuencias sean materia de análisis y discusión en los círculos académicos y científicos.

El TLC es un tratado de carácter comercial que tiene como objetivo eliminar los aranceles y los impuestos a las importaciones a fin de permitir la libre circulación de mercancías entre México, Estados Unidos y Canadá, con un periodo de ajuste y adaptaciones nacionales de hasta 15 años de duración, incidiendo en mayor o menor medida en todos los ámbitos de la vida económica, social y cultural de las tres naciones. A partir de esta apreciación, resulta comprensible que México es el país que mayores impactos ha enfrentado, ya que es el que más cambios requiere para enfrentar los desafíos, pero también las nuevas oportunidades.

La intención de evitar que el crecimiento económico se finque en industrias y procesos productivos iguales en los tres países con un tipo de desarrollo económico sustentable, que satisfaga las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones. Un desarrollo donde tanto la tecnología como la organización social pueden ser ordenadas y mejoradas de manera que abran el camino a una nueva era de crecimiento económico.

Quienes tenían la información puntual sobre tecnología y cadenas de producción, sobre demanda y proyecciones de demanda a futuro, por ramas y sectores, sobre interrelaciones industriales, sobre condicionantes y características de la oferta y quienes tenían las computadoras, los programas

para hacer de esto una regulación global, conveniencias e inconveniencias, etc. eran los Estados Unidos, no México. México corrió el riesgo de aceptar un tratado de libre comercio de amplio frente, porque negociar en todos los frentes, en todas las ramas, no contando, ni siquiera, con el personal técnicamente calificado para emprender negociaciones en cada una de ellas.

Una relación en la cual Estados Unidos reconociera algo importante, que los paradigmas de la globalidad involucrados en las premisas de la competencia perfecta exigen la movilidad libre de los factores entre país y país, y entre región y región, no solamente en lo que concierne a capital, comercio, a la existencia de nuevos paradigmas de derechos humanos, que se montan sobre la vieja tradición de soberanías y autodeterminaciones.

La regionalización conlleva a la globalidad y ésta a su vez involucra, necesariamente, la libre movilidad de la mano de obra. De hecho, hoy mismo es que en los Estados Unidos la demanda genera la oferta, la gente no se mueve a los Estados Unidos simplemente porque quiera hacerlo, voluntariamente, se mueve a pesar de que en el 50% de los casos tiene empleo en México, se mueven por diferencial de salarios y, destacadamente, porque tiene una demanda. En California, si no existiera mano de obra inmigrante trabajando las tierras, la región de la cual depende el grueso de la producción agrícola, en muy diversas ramas, no podría producir; así de sencillo, y eso, en dimensión mayor o menor, se da en diferentes ramas de producción, diferentes sectores y regiones del país que van desde Laredo, México, y El Paso, Texas, hasta Chicago, Nueva York y otras regiones del país.

El óptimo económico no se puede dar entre naciones, y por lo tanto la globalidad, en ese aspecto, es inequitativa si no se incorpora al esquema de la competencia perfecta, que es el supuesto básico de la globalidad si a ello no se incorpora la libre movilidad de la mano de obra.

3.3 Principales beneficios de la integración latinoamericana

En el marco del Grupo de los 3 y de un Tratado de Libre Comercio las relaciones económicas se han fortalecido. Más allá de que la cultura mexicana y la cultura venezolana tienen una relación fluida durante la segunda mitad del siglo pasado.

México destaca en Latinoamérica, es el segundo país, en tamaño, con un área de casi dos millones de kilómetros cuadrados y una población de cerca de cien millones tiene una densidad poblacional de cincuenta habitantes por kilómetro cuadrado. Puede ser considerada la locomotora de la economía latinoamericana. Con una población activa de cerca de cuarenta millones de personas, integrada en el seno de la globalidad, ha crecido a una tasa cercana al dos por ciento anual desde 1990 hasta el 2000, alcanzando durante 1999 un PIB de 483.671.7 millones de dólares. Tiene una economía diversificada, siendo sus principales productos de exportación, el petróleo, café, plata, motores, vehículos, algodón y artículos electrónicos.

La integración latinoamericana, el ALCA, la importancia del G3, las características de la transición en el país azteca entre los países transcurre en una gran tradición de concertaciones políticas, considera que la imagen de México se ha manejado como modelo a seguir.

En este contexto, el Grupo de los Tres viene de hace mucho tiempo como concertación política, se le da materia objetiva en 1985, para que sea una

plataforma de operación de intereses objetivos y comunes en el comercio, en las inversiones y en toda una serie de elementos de las relaciones económicas bilaterales.

La gente no sabe que, en el ámbito del G3, como cliente integrado, Colombia y México le compran más a Venezuela que todo el MERCOSUR, que todo el Grupo Andino. Poca gente sabe que México se encuentra presente en estos países y desconocen que se han hecho una inversiones en participación accionaria y en soporte crediticio en balances representando varios millones de dólares, ignoran que las empresas mexicanas otorgan empleo a casi quince mil personas, lo cual representa siete por ciento del empleo formal en la industria manufacturera de esa región.

México es el puente latinoamericano hacia la globalización y hacia el libre comercio. Lo importante en ese contexto es en lo que concierne a los intereses de América Latina una plataforma económica de México; para América Latina lo importante es la iniciativa hemisférica. En relación con eso, la experiencia de México es muy importante, porque involucra a la economía más grande del mundo, su experiencia, en virtud de esa experiencia durante la última década, cada cinco años se está triplicando el comercio en México.

Probablemente ese ritmo no podrá mantenerse pero, por lo pronto es una experiencia. Algo más, es que en medio de esta experiencia, las exportaciones de México, que hoy ascienden en orden de magnitud a cientos de dólares, representan casi la mitad de todas las exportaciones de todos los demás

países de América Latina. En ese contexto de experiencia mexicana se plantea la globalidad como paradigma indiscutible de nuestro tiempo, con sus virtudes y con sus defectos, y también la viabilidad para que los países de América Latina continúen incorporándose a ese esquema.

México pudo hacer su enorme vinculación de mercados abiertos competitivos sacrificando parte de su sector productivo porque no tenían condiciones de competitividad, y no las tendría en la integración; segundo, sabiendo que la globalidad es una ola enorme, ineludible, en la cual se deben montar los países por su propia iniciativa.

Dicho esto, volvemos a la experiencia. México pudo lanzarse a una integración sin precedentes universales, como lo ha hecho en la última década, por una razón que la gente ignora. Diez años antes de que México se incorporara al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, había estado recibiendo gran cantidad de inversiones directas en sectores y ramas estratégicas que preparaban los nichos de exportación de esas mismas inversiones hacia Estados Unidos, hacia Canadá y hacia otros países. Es uno de los países con mayor atracción de capitales para inversión directa y desafortunadamente también, para el dinero de corto plazo.

Pero con esa experiencia, la de las inversiones, de inversión directa, productiva, que precedieron al TLCAN, se pudo firmar el tratado a partir de una plataforma de lanzamiento ya existente. Ningún país de América Latina recibió capitales de esa magnitud, ni tuvo esa experiencia. Por lo tanto ningún país de

América Latina, excepto México, tuvo la oportunidad de reconversión industrial que le permitiera acceder al mercado más ambiciosamente integrado del mundo.

La propuesta del Presidente George W. Bush de los Estados Unidos para anticipar para el 2003 la negociación del Tratado de Libre Comercio de las Américas era irrelevante. Era relevante en el sentido de que daba testimonio público del interés político de los Estados Unidos, y de su actual administración, hacia América Latina. Pero era irrelevante porque 2003 ó 2006 es lo mismo, para cualquier país de América Latina que no haya generado las precondiciones competitivas que le permitan acceder al mercado mundial, lo que no se ha hecho hasta ahora no se puede hacer en dos años. Los países no van a desarrollar en ese lapso, ni en algo más, primero, la reconversión industrial, segundo, la capacidad competitiva que les permita incorporarse al mercado hemisférico.

3.4 Estrategias de integración de México en el mercado mundial

Durante los últimos treinta años, la estrategia para diversificar las relaciones de México con el mundo se convirtió en una prioridad; la firma del Tratado de Libre Comercio de México con la UE TLCUEM se inscribe en esta estrategia. Así, mientras que el TLCAN fue negociado a la luz de la necesidad de crear un marco formal y normativo de los flujos de comercio ya existentes con Estados Unidos; el TLCUEM fue firmado basado en la premisa de diversificar la prevaleciente concentración de los flujos comerciales de México y a fin de atraer inversiones del mercado más grande del mundo.

Con ese Acuerdo, la Unión Europea se benefició al ser capaz de competir en iguales condiciones con los países con que México ya tenía tratados de libre comercio, lo que le permitiría recobrar y extender su presencia en el mercado mexicano e internacional. En efecto, el TLCUEM aseguró a los capitales europeos equiparar los privilegios que Estados Unidos alcanzó en México con el TLCAN. Por su parte, México esperaba beneficiarse del alto potencial de la inversión europea, de las transferencias de tecnología y aprovechar el amplio mercado europeo.

Sin embargo, los resultados no han sido los más satisfactorios. Si bien los flujos de comercio de la UE con nuestro país se han incrementado considerablemente desde la entrada en vigor del TLCUEM en un 32%, ello no ha significado una participación mayor en los porcentajes totales, que en realidad han disminuido: las exportaciones de México hacia la UE han caído del

9% en 1990 al 3.4% en 2003, mientras que el déficit de la balanza comercial mexicana continúa en asenso².

Aún más, si realizamos una breve comparación entre los flujos de comercio e inversión de la República Popular China con la UE frente a los mexicanos los datos nos revelan que, aún sin un acuerdo comercial tan completo y vanguardista como el TLCUEM, el gigante asiático le está ganando la batalla a nuestro país en materia de comercio e inversión con la UE. Más aún, mientras que las inversiones de la UE orientadas a México se han concentrado en un 50% en el sector servicios, especialmente a la compra de activos en el sector financiero, las orientadas a China no sólo superan considerablemente a las dirigidas a nuestro país, sino que se han canalizado al desarrollo de nuevas plantas productivas y a la inversión en investigación científica y desarrollo tecnológico.

Si bien la UE ha reconocido que el futuro de México deberá basarse cada vez más en la generación y utilización efectivas de conocimientos, ni en el TLCUEM ni en el tipo de inversiones se expresa algún compromiso de la UE de promover que sus empresas e instituciones confieran incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable.

Los datos duros que arrojan las estadísticas de las relaciones económicas con nuestros socios europeos demuestran que no es suficiente contar con un

² Fuente SECOFI

marco legal que dé certeza a las relaciones. Por ello, es urgente que México genere una estrategia de desarrollo que incluya tanto las reformas necesarias para captar más inversión, las conocidas reformas estructurales en las áreas fiscal, laboral y energética, como una agresiva estrategia de fomento a la inversión en desarrollo tecnológico.

En este contexto, durante la década pasada la estrategia para diversificar las relaciones de México con el mundo se convirtió en una prioridad; esto consiste en buscar vínculos más sólidos con diversos grupos de países a través de los mecanismos institucionales formales que procuran crear condiciones de certeza y seguridad legal en la relación con México para los líderes mundiales de la inversión y, por supuesto, con los mercados más dinámicos. La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea UE, conocido como Acuerdo Global, que precedió la firma del Tratado de Libre Comercio de México con la UE TLCUEM se inscribe en esta estrategia del gobierno mexicano de buscar nuevos mercados y atraer nuevos y mayores flujos de inversión hacia nuestro país.

Haciendo un pequeño resumen, en 1975 México y la entonces Comunidad Económica Europea, firmaron un Acuerdo de Comercio y Cooperación con la finalidad de proveer de un marco legal a las relaciones comerciales e impulsar la cooperación. Desde entonces, las relaciones en la esfera política se intensificaron, no así las comerciales que decrecieron de forma significativa.

La década de los noventa trajo cambios significativos a nivel internacional y en las estrategias tanto de la UE como de México: mientras que la UE se consolidaba como el bloque regional más fuerte del mundo y se lanzó a la conquista de los mercados de inversión y comercio en toda Latinoamérica, México delineó su estrategia de profundizar y ensanchar todos los vínculos mantenidos con la UE, sin desatender sus relaciones con los nuevos estados que emergieron en Europa central y los Balcanes, envueltos ocasionalmente en superar sus propios problemas internos. Sin embargo, a pesar de que la UE continuó siendo el segundo socio comercial de nuestro país, el comercio entre México y la UE decreció durante la década de los noventa en 43%, al pasar de un 11.4% del comercio exterior de México en 1990 al 6.6% en 2001.³

En mayo de 1995 México y la UE anunciaron la decisión de profundizar sus relaciones bilaterales mediante la creación de un nuevo marco que permitiría alentar el diálogo político, establecer un área de libre cambio e intensificar la cooperación con el fin de contribuir en el largo plazo a la promoción de los valores fundamentales del respeto por los derechos humanos, el estado de derecho, la democracia y la seguridad. Finalmente, el 8 de diciembre de 1997 concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también conocido como Acuerdo Global, instrumento que entró en vigor en el año 2000 y que conjunta en un solo texto los asuntos comerciales, políticos y de cooperación, constituyéndose en el acuerdo más ambicioso y completo que México ha firmado y el único de ese tipo que la UE ha negociado con una nación no europea.

³ Fuente INEGI

La firma del Acuerdo Global fue el paso que precedió la firma del TLCUEM. Entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999 se celebraron nueve rondas de negociación, y aunque se habían producido algunas discrepancias sobre acceso a mercados y reglas de origen, el 24 de noviembre se logró cerrar la negociación. El 23 de marzo de 2000, se firmó el TLCUEM en el marco del Consejo Europeo de Lisboa.

Con ese Acuerdo, la Unión Europea se benefició al ser capaz de competir en iguales condiciones con los países con que México ya tenía tratados de libre comercio, lo que le permitiría recobrar y extender su presencia en el mercado mexicano e internacional. En efecto, el TLCUEM aseguró a los capitales europeos equiparar los privilegios que Estados Unidos alcanzó en México con el TLCAN. De hecho, el comisario de comercio de la UE, dado que el TLCUEM no sólo cubre una desgravación arancelaria similar al TLCAN en muchos casos mayor y más rápida, sino porque incluye capítulos como inversiones, compras gubernamentales, facilidades al comercio, políticas de competencia, y derechos de propiedad intelectual.

Por su parte, México esperaba beneficiarse del alto potencial de la inversión europea, de las transferencias de tecnología y aprovechar el amplio mercado europeo. Tanto el TLCAN como el TLCUEM, son mecanismos delineados con asuntos similares y bajo las normas de la Organización Mundial del Comercio OMC, sin embargo, la diferencia radica en las circunstancias y las premisas que dieron origen a sus negociaciones y las expectativas en torno a sus

resultados: cuando comenzaron las negociaciones con Estados Unidos y Canadá, 72.4% del comercio exterior de México estaba concentrado con los Estados Unidos, mientras que en 1998, año en que iniciaron las negociaciones del TLCUEM, el comercio de México con la UE representaba sólo 6.4% del total⁴.

Por ello, podemos afirmar que mientras que el TLCAN fue negociado a la luz de la necesidad de crear un marco formal y normativo de los flujos de comercio ya existentes con Estados Unidos; el TLCUEM fue firmado basado en la premisa de diversificar la prevaleciente concentración de los flujos comerciales de México y a fin de atraer inversiones del mercado más grande del mundo.

Desde una perspectiva sumamente complaciente, podríamos señalar que desde el año 2000, con la entrada en vigor del TLCUEM, el comercio entre México y la UE se ha incrementado en 31%. Durante el año 2003, el comercio bilateral ascendió a \$23,453.6 millones de dólares, de los cuales 17,861.9 fueron importaciones mexicanas⁵ y 5,591.7 exportaciones de México a la UE 10.4% de las importaciones totales de nuestro país. Asimismo, las cifras disponibles para el año 2004 indican que el comercio bilateral alcanzó, a octubre de ese año, los 23,532 millones de dólares.

Sin embargo, la participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha venido cayendo sistemáticamente, pasando del 9% en 1990 al

⁴ Porcentaje de preocupación si se considera que para finales del año 2001 el comercio de México con el mundo se había triplicado con relación a inicios de la década de los noventa y había alcanzado los \$326 billones de dólares Fuente INEGI.

⁵ Representan el 3.4% del total de las exportaciones de México según fuente SECOFI

3.4% en 2003. Así, mientras que entre los años 2000 y 2003 la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia la UE fue del 2%, las exportaciones totales de nuestro país crecieron a un ritmo del 5.4%. De hecho, las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, que suman el 89% del total, crecieron durante ese período a una tasa del 5.6%.

Alemania continúa siendo el mayor mercado para los productos mexicanos con un 34.1%, seguida por España con 25%, Reino Unido que absorbe el 10% y Holanda con el 9.2%. Los principales productos de exportación de México hacia los mercados europeos son el petróleo, vehículos automotores sólo en partes y motores, instrumentos y aparatos de óptica y fotografía, productos farmacéuticos, bebidas alcohólicas, máquinas y material eléctrico y productos de la industria química.⁶

Una de las características fundamentales del comercio entre México y la UE es el constante incremento del déficit comercial del lado mexicano. En efecto, en el período 2000-2003 las importaciones de productos europeos, especialmente bienes intermedios y de capital, crecieron a un ritmo anual del 9%, para situarse en el año 2003 en \$17,861.9 millones de dólares.⁷

En general, la estructura de las importaciones que México adquiere en la UE no ha cambiado significativamente como consecuencia del TLCUEM, fundamentalmente están compuestas de bienes manufacturados ya sean de capital o insumos industriales. Son tres sectores los que acumulan un

⁶ Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

⁷ Ídem

porcentaje significativo de las importaciones con más del 50% del total: el automotriz, maquinaria y aparatos para el sector eléctrico. Asimismo, la importación de productos farmacéuticos y de materiales plásticos se ha incrementado considerablemente.

En cuanto a inversiones se refiere, la UE continúa siendo el segundo inversor en México, entre enero de 1999 y septiembre de 2004, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones por 24,648.1 millones de dólares, cantidad que representa el 25.5% de la inversión extranjera directa (IED) total que ingresó al país en ese lapso (96,568.9 millones de dólares).

Al mes de septiembre de 2004 se contaba con el registro de 6,620 sociedades con participación de la UE en su capital, que corresponde al 21.5% de las sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (30,860 en total). Los principales países inversionistas de la Unión Europea son España, que aportó el 45.2%, Holanda, con 32.4%; Reino Unido, con 9.7%; y Alemania, con 8.3%.

Las empresas con inversión de la Unión Europea se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (50% del total) y la industria manufacturera (33.0%) y se concentran en el Distrito Federal (50.7%), Estado de México (9.1%), Quintana Roo (8.6%) y Jalisco (5.2%).

Es claro que la tendencia de la IED europea en México es la compra de activos, especialmente en el sector financiero, por lo que no se crean nuevas

empresas. Los ganadores de esta apertura en el sector financiero son los grandes conglomerados financieros de España, Países Bajos y el Reino Unido, que no han reactivado el crédito para la estructura productiva de México, especialmente las pequeñas y medianas empresas del país. Otros sectores de receptores de IED europea en México son el eléctrico y electrónico, el químico, frutas y hortalizas y las telecomunicaciones donde destaca la inversión de la sueca Ericsson.

Sin embargo, ni en el TLCUEM ni en el tipo de inversiones se expresa algún compromiso de la UE de promover que sus empresas e instituciones confieran incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable.

El interés de los inversionistas europeos por México ha hecho que insistan en sus demandas por mayor certidumbre y transparencia en la forma de hacer negocios en el país y la insistencia porque exista un menor grado de regulación gubernamental en la economía. Igualmente insisten en la apertura a la IED en sectores como petróleo, gas, y telecomunicaciones, industrias en las cuales tienen ventajas comparativas y grandes incentivos auspiciados en los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones cada uno de los país miembro de la UE han firmado con el gobierno Mexicano.

La Comisión Europea reconoce que el futuro de México deberá basarse cada vez más en la generación y utilización efectivas de conocimientos, a fin de superar los retos económico, social y medioambiental. No obstante, indica que

si México desea invertir de forma coherente en sus propios activos científicos y tecnológicos, así como hacer valer sus capacidades intelectuales y científicas en la sociedad global de los conocimientos, deberá esforzarse por superar el carácter de provincia económica del TLCAN, para lo que deberá reforzar las interfaces científicas y tecnológicas, principalmente con Europa.

Desde la perspectiva europea, la contribución del sistema científico y tecnológico de México al desarrollo social se ha visto obstaculizada por dos factores principales: a) la ausencia de instituciones tecnológicas de apoyo orientadas a la demanda, con control central por agencias federales; y b) una definición relativamente estrecha de los objetivos de programas de investigación individuales, que refleja escenarios políticos a corto plazo, enfoques de investigación sectorial y bajos niveles de cooperación internacional en ciencia y tecnología.

En suma, sin duda alguna, la consolidación de la Asociación Estratégica de México con la UE, entendida como una forma de establecer un contrapeso en materia económica y política a Estados Unidos y promover una efectiva diversificación de mercados mutua, se ve todavía lejana. La diversificación e intensificación de los vínculos externos con un gran número de países y regiones requiere el diseño, implementación y seguimiento de una serie de acciones encaminadas a reafirmar la presencia de México en Europa, América Latina, El Caribe y los países de la Cuenca del Pacífico; así como instituciones y los grupos que promueven el desarrollo económico y social tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo.

Queda claro que la concentración histórica de los flujos de comercio e inversión con Estados Unidos no podrán ser revertidos por los diversos tratados de libre comercio que ha firmado nuestro país durante los últimos años. En este sentido, México continuará siendo el segundo socio económico de la UE en Latinoamérica, superado por los países del Cono Sur que, aún sin un acuerdo como el TLCUEM, en los últimos años se han beneficiado de los grandes flujos de IED e incremento de las relaciones comerciales.

México no debe desaprovechar la oportunidad de colocar sus productos en nuevos mercados y atraer inversiones para la planta productiva del país que se traduzcan en empleos y en el fortalecimiento de la estructura económica de nuestro país. El TLCUEM no sólo garantiza la entrada de productos mexicanos a los países europeos, sino que abre la posibilidad de beneficiarse de una forma tangible de la IED europea y de los diversos programas de cooperación de la Unión, como los que tiene en marcha en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, dada la pertenencia de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE y a su relativamente alto grado de desarrollo comparado con América Central, la mayoría de los Estados miembros de la UE no lo consideran un país prioritario para la cooperación bilateral al desarrollo.

Los datos duros que arrojan las estadísticas de las relaciones económicas con nuestros socios europeos demuestran que no es suficiente contar con un marco legal que de certeza a las relaciones. Por ello, la principal tarea está al

interior de nuestro país. Es urgente que México genere una estrategia de desarrollo que incluya tanto las reformas necesarias para captar más inversión, las conocidas reformas estructurales en las áreas fiscal, laboral y energética, como una agresiva estrategia de fomento a la inversión en desarrollo tecnológico.

Desde mi perspectiva, los mayores frutos de la relación con Europa se seguirán dando en la esfera del diálogo político. En efecto, en el marco de un contexto internacional caracterizado por el creciente unilateralismo de Estados Unidos en su lucha contra el terrorismo y la inseguridad, temas de la agenda internacional, el reforzamiento del diálogo político entre México y la UE puede hacer la diferencia en el sistema internacional.

Como uno de los países más importantes de América Latina, México tiene la oportunidad de erigirse en el puente de diálogo entre ambas regiones y promover posiciones conjuntas en los organismos internacionales. Históricamente, nuestro país ha preservado su independencia en los foros internacionales, el multilateralismo ha sido sin duda la mejor arma para resguardar la soberanía nacional y contrapesar la relación con Estados Unidos.

México y la UE comparten la visión de avanzar hacia un sistema internacional multipolar que respete el derecho internacional, reimpulsar las alianzas regionales y la búsqueda de soluciones consensuadas y no unilaterales a los problemas que enfrenta el sistema internacional. Los acuerdos sin duda son muchos y se han reflejado en posturas comunes en los foros internacionales en

temas como medio ambiente, desarrollo, derechos humanos y seguridad humana.

Al igual que los países latinoamericanos y caribeños, México espera que la UE se comprometa con la reforma de las instituciones internacionales, especialmente las de carácter económico como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OMC, a favor de posiciones comunes en torno a un nuevo modelo de desarrollo económico en el que el Estado tenga una amplia responsabilidad social a partir de la promoción de la actividad económica y el impulso de una política social de largo alcance que permita extender a toda la sociedad los beneficios del desarrollo. Por ello, el reforzamiento del diálogo bilateral es indispensable para recomponer las instituciones y garantizar un sistema internacional multilateral, incluyente y estable.

Organizaciones y asociaciones

Organización Mundial de Comercio (OMC)

Desde el punto de vista institucional, la Organización Mundial de Comercio (antes GATT), ha sido uno de los motores fundamentales en el impulso de la globalización. Las diferentes rondas de negociación se han traducido no sólo en esfuerzos concertados de liberalización multilateral, sino

también en un marco de disciplinas que dan seguridad y certidumbre a los flujos de comercio internacional.

En la primera ronda de negociaciones en la que participó, la Ronda Uruguay, México obtuvo reciprocidad por su proceso de apertura comercial, al recibir concesiones arancelarias de otros países, sin tener que realizar a cambio reducciones arancelarias adicionales. Mientras que los países industrializados, por ejemplo, acordaron reducir sus aranceles aplicados en 40 por ciento en promedio, México acordó reducir su techo arancelario general de 50 a 35 por ciento, lo cual no implicó una apertura efectiva adicional.

Uno de los resultados más importantes de la Ronda Uruguay fue la creación de la Organización Mundial del Comercio, que sustituyó al GATT y se convirtió el principal instrumento y foro que regirá el intercambio a nivel mundial. Con el establecimiento de la OMC se fortalece el orden comercial internacional y se adopta un mecanismo de solución de controversias administrado por el Órgano de Solución de Diferencias, el cual reduce las posibilidades de incumplimiento de las disciplinas acordadas.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

La OCDE se estableció en 1960 y actualmente cuenta con 25 países miembro, los cuales aportan dos tercios de la producción de mercancías y tres quintas partes de las exportaciones mundiales. Su objetivo es promover el bienestar económico y social de sus países miembro y estimular y armonizar

los esfuerzos en favor de los países en desarrollo. México ingresó a este organismo en 1994.

La OCDE constituye el foro en el cual se han llevado al cabo algunas de las discusiones iniciales más importantes sobre temas incorporados posteriormente a la agenda multilateral de la OMC. En más de treinta años de existencia, los países integrantes han estudiado diversas reglas y disciplinas en el campo de la política económica. Actualmente, en el seno de la OCDE, se analiza la relación entre el comercio internacional y el medio ambiente, y entre el comercio internacional y las políticas de competencia.

En mayo de 1995, los países miembro acordaron iniciar negociaciones para un Acuerdo Multilateral sobre Inversión. Este Acuerdo surge como una respuesta a la globalización de la economía mundial y a la creciente competencia por la captación de flujos de inversión entre países. Responde también a las demandas de la comunidad inversionista para contar con reglas multilaterales que favorezcan la estabilidad de las inversiones en los países receptores.

Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)

Desde 1993, México forma parte de la APEC, organismo establecido en 1989 y que actualmente cuenta con 18 países miembro. Los países participantes en la APEC generan 50 por ciento del PIB mundial y 40 por ciento del comercio global. El objetivo principal del mecanismo es fomentar un mayor flujo de bienes, servicios, capital y tecnología en la región Asia-Pacífico. En 1994, los jefes de gobierno de los países miembro de la APEC, firmaron la

Declaración de Bogor, en Indonesia, en la que se comprometieron a crear un régimen libre y abierto para el comercio y la inversión entre los países miembro, estableciendo como plazo el año 2010 para las economías industrializadas y el 2020 para las economías en desarrollo.

En noviembre de 1995, los jefes de gobierno de los países miembro de la APEC se volvieron a reunir en Osaka, Japón. En esta ocasión, acordaron la adopción de la Agenda de Acción para la implementación de la Declaración de Bogor. Esta agenda contiene los lineamientos que guiarán la elaboración de los planes individuales que cada economía de la APEC presentará en 1996 para la liberalización del comercio y la inversión en las fechas pactadas, cuya implementación se iniciará en 1997. La agenda contiene también disposiciones para fomentar la cooperación técnica y económica.

Tratados bilaterales y multilaterales

En forma paralela a su participación en foros y organismos multilaterales, México ha celebrado y continúa negociando acuerdos de libre comercio bilaterales y subregionales con el objeto de fortalecer y diversificar sus vínculos comerciales. México ha suscrito tratados o acuerdos de libre comercio: con Chile; con Canadá y Estados Unidos; con Venezuela y Colombia (el llamado Grupo de los Tres), con Bolivia; y con Costa Rica, y se encuentra negociando con otros países de América Latina.

Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (1992)

El Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile entró en vigor el 1 de enero de 1992, con el objeto de ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de inversión. Conforme al calendario de desgravación programado, a partir del 1º de enero de 1996, el 97 por ciento del universo arancelario se encuentra libre de arancel en ambos países. El resto de las fracciones enfrentarán un arancel de 4 por ciento durante 1996, mismo que se eliminará a partir de 1998. Como resultado de la entrada en vigor de este acuerdo, entre 1991 y 1995 el comercio bilateral se incrementó 470 por ciento.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

La posición geográfica y la relación comercial de México con los Estados Unidos, uno de los mercados más grandes del mundo y destino natural para gran parte de los productos mexicanos, así como el gran potencial que representa Canadá para los exportadores mexicanos, hacen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) un instrumento fundamental en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

El comercio total de México con los Estados Unidos pasó de 88,146 millones de dólares en 1993 a 120,406 millones en 1995, lo que representa un incremento acumulado de 36.6 por ciento. El intercambio comercial con Canadá aumentó 22.2 por ciento, al pasar de 2,744 millones de dólares en 1993 a 3,354 dos años después.

El incremento en la competitividad de los productos mexicanos y el mejor acceso a los mercados de los Estados Unidos y de Canadá derivado del Tratado, son parte de la explicación del actual dinamismo exportador del país. Las ventas mexicanas a Estados Unidos aumentaron de 42,851 millones de dólares en 1993 a 51,645 millones en 1994, un crecimiento del 20.5 por ciento y durante 1995, las exportaciones de México a ese país sumaron 66,573 millones de dólares, nivel superior en 29.5 por ciento respecto a 1994⁸.

El desempeño de las exportaciones mexicanas a este mercado, ha permitido mitigar los efectos de la crisis económica que enfrentó el país en 1995, al evitar mayores descensos en la producción.

Las importaciones provenientes de Estados Unidos durante 1995, sólo disminuyeron 1.8 por ciento, respecto a las registradas un año antes, mientras que las procedentes del resto del mundo cayeron 24.0 por ciento. La creciente integración de las economías de México y Estados Unidos, en particular de los sistemas de producción compartida y asociación estratégica, explican este comportamiento, pues el crecimiento de las ventas mexicanas al exterior ha estado acompañado de un incremento paralelo en las importaciones de insumos y bienes de capital por parte del sector exportador. Como ejemplo de lo anterior, durante 1995, las compras de bienes intermedios procedentes de Estados Unidos, aumentaron 9.3 por ciento.

⁸ Fuente SECOFI

El gran dinamismo del comercio de México con sus socios comerciales de América del Norte no se limita al intercambio de mercancías. Nuestro comercio de servicios, en particular los financieros, de telecomunicaciones y profesionales, también está creciendo en importancia. El establecimiento de una zona de libre comercio de América del Norte, con reglas claras y permanentes en materia de inversión, ha fomentado el surgimiento de alianzas estratégicas y de procesos de producción conjunta.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (1995)

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, Colombia y Venezuela, contiene disposiciones y procedimientos similares a los del TLCAN en materia de comercio, servicios e inversión. A partir de su entrada en vigor, 1º de enero de 1995, aproximadamente 40 por ciento de las exportaciones de México a Colombia quedaron libres de arancel. México liberó en forma inmediata 63 por ciento de las importaciones provenientes de Colombia, mientras que con Venezuela acordó una desgravación bilateral más gradual. Entre los tres países el universo total de productos se liberó el arancel el 1º de julio del año 2004.

Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1995)

El Tratado de Libre Comercio de México y Costa Rica, que entró en vigor el 1 de enero de 1995, también contiene disposiciones y procedimiento similares a los del TLCAN para la liberalización del comercio, los servicios y la inversión.

El calendario de desgravación pactado en este Tratado establece que 70 por ciento de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaran exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20 por ciento concluyó su desgravación el 1º de enero de 1999, y el 10 por ciento restante el 1º de enero del año 2004. De la misma manera, 75 por ciento de las exportaciones costarricenses quedaron exentas de arancel a partir de la entrada en vigor del Tratado, 15 por ciento se desgravaron el 1º de enero de 1999; y el 10 por ciento restante en enero del año 2004.

En el primer año de vigencia de este Tratado, las exportaciones mexicanas a Costa Rica se elevaron 45.1 por ciento, y llegaron a 137.3 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México (1995)

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, el 1º de enero de 1995, quedaron exentas de arancel 97 por ciento de las exportaciones mexicanas a ese país y 99 por ciento de las exportaciones bolivianas a México.

En 1995, las exportaciones mexicanas sumaron 24.1 millones de dólares, casi 80 por ciento superiores a las observadas en 1994.

3.5 México: la integración y sus confrontaciones con el sistema político mexicano

Dentro del contexto de mi investigación, considero pertinente resaltar los acontecimientos del sexenio de Ernesto Zedillo por el espacio histórico donde se demarca el tema. Lo más representativo de este sexenio radica en la auténtica recuperación que vaya más allá de las cifras publicadas por el INEGI y otras dependencias del sector público y privado, las cuales ven con un optimismo inusitado el retorno de la estabilidad, a la recuperación, pero sobre todo al retorno de la confianza de los organismos financieros internacionales que han vuelto a tener fe en la economía mexicana y en sus gobernantes.

Las cifras resultan, en general, poco confiables cuando nos hablan de tasas de desempleo que están reduciéndose, de repunte de algunas ramas como la minería y la industria de transformación que dieron un PIB para 1996 superior al 4%.⁹

La discusión se centra en las posibilidades reales de recuperación que se prometieron y las cuales no se veían reflejadas en una realidad social y económica que nos parece, a juicio de la mayoría de los ciudadanos, como abiertamente recesiva. Esto, aunque quizás con menor intensidad que la caída del PIB en 1995 que como se recordará fue del -7%, la más severa desde 1915 ó 1929.

⁹ Fuente INEGI

Cabe recordar que pocos presidentes como Zedillo tuvieron que recibir un país con una crisis de magnitud antes descrita, con una serie de vencimientos de corto plazo fundamentalmente en bonos de deuda interna a la vez externa, como fueron los TESOBONOS, cuyo monto tenía que cubrirse de manera inmediata pues eran a plazo de vencimiento de un año y por un monto cercano a los 17,000 millones de dólares.

La crisis de los TESOBONOS en 1995 fue la consecuencia lógica de la apertura financiera unilateral que, sin exigir reciprocidad alguna, y aprisionada bajo los términos del TLC aprobado en 1993. Por ello, es útil vincular mi análisis con la era de un TLC desde su aprobación, considerando que la obsesión salinista por su aprobación y su actual vigencia, le imprimen enorme responsabilidad, tanto en el proceso devaluatorio como recesivo de los años salinistas-zedillistas. Emitir una opinión referente el impacto que ha tenido sobre la economía mexicana y el hecho de proseguir con un modelo neoliberal, dentro del cual un TLC es una pieza medular y se pronosticaba un gran desarrollo económico y social, basado en el avance de México rumbo al primer mundo, y sobre todo, unas relaciones con América del Norte más amistosas, sanas y equitativas.

Es pertinente recordar que fue precisamente en la UNAM, donde, se cuestionó desde 1982 la aceptación de un modelo de política económica impuesto desde el exterior por los organismos internacionales. La firma de un tratado comercial con dos de las potencias más fuertes del planeta que son Estados Unidos y Canadá, por su poder monopólico, todo podían ofrecernos menos unas

condiciones comerciales y financieras basadas en la reciprocidad y el respeto a nuestras asimetrías; cuestión que hasta la fecha ha quedado demostrado que dichas relaciones justas no han pasado de buenos deseos.

Lo primero que conviene rescatar, es que antes de la firma del TLC, para ser exactos desde 1985, se abrió la economía a las mercancías y a los capitales extranjeros sin exigir a cambio reciprocidad de ninguna especie. Reacuérdense la actitud de la señora Carla Hills, negociadora del tratado, que en forma por demás imperativa insistió en que México debería modificar su Constitución, para dar apertura total e indiscriminada a la inversión extranjera que exigía garantías para participar sin costo alguno en los diferentes renglones que fuesen de su elección. Esto, por desgracia, se llevó a cabo entre 1992 y 1994, en forma precipitada, unilateral y fuertemente presionada por los Estados Unidos, lo que propició que en aras del TLC y su aprobación, se centraran todos los esfuerzos del gobierno salinista y se cediera prácticamente en toda la negociación.

Esto llevó a que se modificara la Constitución y que, en forma por demás precipitada e inconsciente, se abrieran campos a la inversión extranjera especulativa, como el de la especulación en un sector financiero liberado y en el cual podían operar sin restricciones.

Esto trajo consigo, un desequilibrio externo sin precedentes que se manifestó en un déficit de la cuenta corriente de -29, 000 millones de dólares para 1994, y

un déficit en balanza comercial del orden de los 18, 000 millones de dólares.¹⁰ Estos déficit, se estuvieron compensando con una inversión extranjera de corto plazo de elevadas tasas de interés, yéndose al renglón de la balanza de pagos conocido como inversión extranjera en cartera.

Hasta fines de 1994 se sobrevaluó el peso mexicano a fin de favorecer a las importaciones, ya que con un dólar barato, los mercados internos de México, fueron sometidos a una competencia desleal con la industria nacional, en especial con la pequeña y mediana, acerca de la cual es ampliamente controvertida su situación actual prácticamente de quiebra, no sólo a la apertura comercial seriamente desleal, sino esencialmente debido a los voraces créditos de una banca nacional privatizada que sólo sirvió para contribuir al hundimiento de nuestra industria pequeña y mediana, y agravar la crisis general del país, por lo que bien puede decirse que la privatización bancaria, quedó ampliamente demostrado, fue un rotundo fracaso, unido al del modelo en su conjunto.

En agosto de 1996 el gobierno dio a conocer un programa de apoyo a los deudores de la banca en este caso refiriéndose a los pequeños y medianos empresarios, mediante reestructuración de créditos y supuestos descuentos hasta de un 30%. Este programa en la práctica dejó muchas preguntas abiertas, ya que en voz del presidente de la micro, mediana y pequeña industria, Manuel Villagómez declaró a la prensa nacional El Acuerdo de Apoyo Financiero y de Fomento a la micro y mediana industria, fracasaría como todos

¹⁰ Fuente INEGI

sus antecesores, por que estaba diseñado para garantizar a los inversionistas extranjeros y asegurar la reprivatización de los bancos, pero no parecía atender a las necesidades de las industrias pequeñas y medianas que no son sujetos de crédito.

Los Ares, Pactos y Udis y demás Alianzas fracasaron porque pretendían que los deudores aceptaran tasas de interés desproporcionadas, con deudas de una década y capitalización de intereses en un contexto de una economía que no crecía.¹¹

Pero esta apertura unilateral, comercial y financiera, básicamente importadora y especuladora, habrían de ser las detonantes básicas de la crisis devaluatoria de 1994, lo que llevó a la caída más severa del PIB desde 1929 y quizás fue mayor su impacto desde la de 1915, en plena revolución mexicana. La caída del PIB en -7% en 1995 es la evidencia más clara del fracaso del modelo neoliberal, y las escasas posibilidades de un crecimiento sano y sostenido para los siguientes años; lo cual se refleja en una mejoría del bienestar general de todos los mexicanos, al respecto, pensamos en las vanas ilusiones del TLC que se convirtieron en una realidad no tan exitosa como la esperábamos.

Es claro que la apertura comercial y financiera implícitas en este tratado fueron la causa básica y detonante de la crisis devaluatoria de la que hoy día, y, pese a lo que se diga en realidad, aún no salimos. El ángulo de sus efectos sobre el bienestar, el empleo, el salario y el mercado interno, realmente no se siente

¹¹ No responde a las necesidades e la pequeña industria el nuevo plan de apoyo. Villagómez, Excelsior, agosto 18, 1996, p.4

ninguna mejoría, y esto es explicable porque el escaso excedente económico que producimos se está yendo al exterior en forma de pagos diversos, fruto de un sobreendeudamiento irresponsable.

Valdría la pena preguntarse si el modelo contempla un país donde la violencia, la inseguridad pública, el desempleo, el subempleo, el estancamiento en las ventas y el cierre de miles de empresas, han sido lo que nos prometieron con un TLC, ni siquiera las relaciones bilaterales con Estados Unidos mejoraron.

Qué se dice al respecto de las barreras no arancelarias impuestas por los productores de hortalizas a los productos agrícolas mexicanos, propiciando enormes pérdidas a los exportadores de hortalizas y frutas con base en injustas acusaciones de los sectores proteccionistas de Estados Unidos, destacando los sectores que obligaron al cierre unilateral de acceso a los transportistas mexicanos violando justamente las cláusulas del propio TLC.

Es difícil preguntarse cómo es posible que un país con quien se acaba de firmar un tratado comercial, lo cual lleva implícita una postura de "amistad"¹², haya puesto una vergonzante barda de acero, como el hoy derrumbado Muro de Berlín, en su frontera con el país socio.

Qué trato les está dando la patrulla fronteriza a nuestros trabajadores que sólo van en busca de un trabajo, que por la ausencia en México de los mismos sólo buscan su subsistencia, y también que podemos decir de la Ley Helms-Burton

¹² Las comillas son más

que entierra definitivamente las posibles buenas intenciones del Tratado. Esto porque es violatorio del mismo, en donde los bloqueos entre los socios firmantes están definitivamente prohibidos. También ha quedado demostrado que es violatorio del derecho internacional por su carácter intervencionista.

Finalmente, no es posible que México siga adoptando una política exterior tan pasiva y consecuente frente a las agresiones de nuestros vecinos del norte. Es necesaria una política más activa que vaya más allá de las condenas en organismos internacionales. Es imprescindible ya que Estados Unidos no respeta el TLC, reanudar la protección a la industria nacional a la planta productiva y al empleo, ya que no es posible que mientras Estados Unidos lleva su proteccionismo a sus últimas consecuencias.

En efecto, los datos anteriores fueron ratificados por el presidente Zedillo en el II Informe Presidencial, en el que a pesar de lo antes demostrado, insistió en que el modelo era el correcto y que el equilibrio en las finanzas públicas con un severo control del gasto, así como la libre flotación del peso, el ahorro interno como clave del allegamiento de recursos y la privatización, seguirían siendo la base del sustentamiento del modelo y de la recuperación.¹³

Varias cosas se debaten en el México de la transición. Incluso la reforma constitucional y la apertura política. Por primera vez un presidente mexicano tiene problemas para pasar sus iniciativas por el Congreso.

¹³ El texto íntegro del II Informe Presidencial de Ernesto Zedillo, apareció en El Financiero, septiembre 2, 1996

El problema político de México no es tener, o no, mayoría en el Congreso. El problema de México es que desde el poder se cuente o no con el consenso social, que no es lo mismo que mayoría en el Congreso. Esto merece lecturas diversas, que van desde lo político hasta lo eminentemente social, que tiene que ver con la visión de proyecto histórico de país, en el imaginario popular, que tiene que ver con la capacidad del país para convivir en la gobernabilidad, tácticamente y entre partidos, y para imaginar, primero, un país con un liderazgo político, con una conducción política, a nivel del Estado, diferente a la de las últimas décadas.

Hablemos de un país emanado de una revolución social, la primera que conoció el siglo XX, la cual tuvo un alto costo humano, se estima un millón de muertos, que tardó para estabilizarse en el poder casi dos décadas y un país que actuó con un pragmatismo enorme para poder enfrentar las condiciones del naciente siglo XX.

El gobierno de México, es decir, la revolución en el poder, para conciliar a las corrientes, grupos y tendencias triunfantes en la Revolución, que se expresan desde una posición popular social y política de izquierda, por llamarlo de alguna manera, que sería el sabatismo y Villa, hasta una posición institucional modernizante, como sería el grupo del norte, Carranza, Obregón, y Plutarco Elías Calles, prevalecen los segundos, porque están hechos para cambiar los escenarios de guerra a los escenarios de la paz y de la institucionalidad.

Prevalecen ellos, y con pragmatismo enorme convocan a la formación de un partido en donde la negociación hace que ese partido, contra lo que algunos piensan, no sea un partido de ideología petrificada, sino un partido que en la

vida práctica fue de frente muy amplio, en el cual convivieron posiciones, de derecha y de izquierda inclusive. Un partido donde la gran concertación nacional se hacía hacia dentro del partido, y después todo el mundo se alineaba a las decisiones, eso perdió vigencia a tal punto que hoy no gobierna ese partido.

México es un país que pasó por una revolución auténtica, profunda, y todo eso habla de que hoy mismo el proyecto de país no cambia de un sexenio para otro. Es un proyecto de una revolución transformada brutalmente, pero hoy el proyecto de México, de competencia abierta, de apertura económica, de desregulación institucional y administrativa, de inserción en la globalidad, es un proyecto que se mantiene con el Presidente Vicente Fox.

El PRI cosechó en las elecciones del 2 de julio del 2000 los frutos de una transformación que se dio en toda la sociedad mexicana. El PRI, mayoritariamente ligado a los sectores rurales del interior de México, la capital está ahora en manos del PRD, hay un México que se ha ido urbanizando, modernizando y allí se gestó el triunfo de Vicente Fox.

En el México esencialmente urbano hay otro reto. Tiene enfrente el desafío de seguir generando empleos en el ámbito urbano para población que ya no tiene sustentación que la retenga, laboral y económicamente, en sus lugares de origen. Entonces, el país está enfrentado a una serie importante de retos, lo relevante en este contexto es que se ha preparado de alguna manera para esto.

CONCLUSIONES

En las últimas décadas del siglo XX presenciamos un conjunto de transformaciones económicas-sociales y culturales cuya vertiginosidad y complejidad no admite precedente y nuestro país no se encuentra ajeno a ello. Caen rápidamente todo tipo de muros y barreras entre las naciones, al mismo tiempo que se amplía la brecha en el nivel de desarrollo humano al que acceden los distintos pueblos.

El mundo se ve invadido por formas de producción y consumo, una preocupación por el deterioro incontenible de los recursos naturales, el avance de la pobreza; sin embargo, se hace referencia a un nuevo fenómeno que ha llegado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo.

La tendencia a un mercado mundial implica aumentar la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y de las comunicaciones y catapultada por la tercera revolución industrial que facilita que los flujos puedan ser realizados en tiempo real.

Esta tendencia de expansión de los mercados mundiales puede ser entendida como una nueva fase de expansión del sistema capitalista que se caracteriza por la apertura de los sistemas económicos nacionales, por el aumento del comercio internacional, la expansión de los mercados financieros, la

reorganización espacial de la producción, la búsqueda permanente de ventajas comparativas y de la competitividad que da prioridad a la innovación tecnológica, la aparición de elevadas tasas de desempleo y el descenso del nivel de las remuneraciones.

Como fenómeno de mercado, el proceso de integración plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a los mercados que anteriormente se hallaban fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital han sido los que han incrementado su movilidad y por consiguiente constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación interna.

El riesgo de marginamiento de los más pobres se ve aumentado por el hecho de que los países más avanzados tienden a concentrar la asistencia para el desarrollo en los países pobres que menos manifiestan una voluntad de movilizar todos sus recursos para salir adelante por sí mismos. Todo ello sin contar con el peligro de que se agraven los conflictos comerciales o que estallen crisis financieras. Hace algunos años, las características de la economía mundial se veían sacudidas por el endeudamiento excesivo, la fluctuación de los tipos de cambio y las olas especulativas. Recordemos la sucedida en nuestro país en 1995 la cual puso en evidencia los riesgos financieros de la globalización.

La integración mundial abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen de una manera que no era posible cuando estaban

de moda las políticas de industrialización no generadoras de deuda en las décadas de 1960 y 1970. Al mismo tiempo, cuando se consideran la expansión de las exportaciones, las corrientes de inversiones extranjeras y el crecimiento económico e industrial resulta claro que los países que no han podido integrarse, están quedando rezagados.

Los cambios en la política y la economía mundial han generado variaciones en la liberalización de las corrientes de capital y de comercio, así como la desregulación de los mercados.

América Latina, Europa oriental y central y el Asia central están clasificadas como integradores contingentes, en los que el proceso de posterior integración estará impulsado por las corrientes de capital.

Las perspectivas de los pricipiantes están mejorando, a medida que los propios países en desarrollo más avanzados pasan a ser ellos mismos fuentes de IED (Inversión Externa Directa) hacia el exterior, principalmente en los conglomerados regionales de Asia. A medida que aumentan los salarios y los ingresos por habitante y que se estrechan los mercados laborales, estos países en desarrollo se desplazan hacia actividades de mayor valor agregado y reubican sus operaciones de elevado índice de mano de obra en economías de ingresos más bajos.

La dinámica globalizadora, es un proceso que todos reconocen como el más determinante de la década del noventa y que repercute en los años 2000 suscita opiniones muy encontradas. Si bien no es un proceso nuevo ha sido retomado con mayor énfasis en los países en desarrollo como premisa específica para lograr un crecimiento económico y erradicar la pobreza.

Con el fin de regular las crecientes relaciones comerciales, los países en cuestión generaron una estrategia económica y política de liberar todas las barreras al libre comercio, implantadas por la Estrategia de Sustitución de Importaciones.

Producto

de ello son las negociaciones del GATT, la creación del FMI y el BM, las áreas de libre comercio subregionales, etc.

Este proceso se vio acelerado por las diferentes crisis en que se vio inmerso el entorno internacional en los años 1971 (crisis del dólar), 1973 y 1979 (crisis del petróleo) y en 1982 (crisis de la deuda); otro elemento que ayudó al avance vertiginoso del mismo fue el surgimiento de una teoría económica a tono con los requerimientos del fenómeno: el Neoliberalismo

Lo que para algunos constituye un proceso de integración, para otros puede significar la desestructuración y desintegración de sus identidades, fragmentación y exclusión, mutación de la identidad. El proceso de mundialización, tal como se está dando en la realidad no genera una sola dinámica sino dos dinámicas complementarias y opuestas.

Existe una creciente trasnacionalización del mercado de capitales, del mercado de nuevas tecnologías y del mercado de los productos. Todo ello, unido a una desconcentración de la producción, tiene como consecuencia que los mercados estén cada vez más mundializados.

Hoy en día se vive en una realidad determinada por la compulsión al consumo, la globalización y el avance tecnológico, donde los medios de comunicación son más vehículos de mercadotecnia y además se vive encerrado en un mercado y no en una sociedad.

Ahora bien, el proyecto es favorable y en esencia rescata lo mejor de la doctrina de los libertadores: la patria grande, la confederación americana, la patria unida. Pero una cosa es la enunciación de los propósitos y otra la concreción de los mismos.

El problema de integración de los países de América Latina plantea muchas y muy complejas cuestiones que no son fáciles de resolver. Puedo mencionar entre otras, los sentimientos nacionalistas generadores de odios que resultan absurdos en estos tiempos, más cuando la lógica histórica nos está marcando la necesidad de integración, económica primero y política después, de todos los países para superar la pobreza y el subdesarrollo.

El único remedio a tantos males es la integración de los países latinoamericanos. De todas maneras este proceso, ya en camino podrá ser

obstaculizado o demorado, pero nunca frenado. La responsabilidad de los logros también recae en los empresarios, en lo que le brindan a la comunidad en la cual se mueven, cómo trata a sus empleados, cómo elabora sus productos, cómo cuida el medioambiente, cómo se preocupa por los clientes, el sector más vulnerable de la comunidad.

El desafío de la globalización de los últimos 20 años ha sido la generalización de los regímenes democráticos a nivel mundial, así como la expansión de los derechos humanos.

Puntualizando, no debe confundirse la globalización con la integración. En lo que respecta a la integración económica está compuesta del comercio, del flujo de capital, del flujo de personas o labor y también la abolición de barreras al comercio libre. La integración económica puede tener uno de dos propósitos: el establecimiento de un mercado común o un área de comercio libre. Esta toma ventaja de la proximidad geográfica y la naturaleza complementaria del desarrollo económico y tecnológico entre países vecinos.

Sin duda alguna, en lo que respecta a integración nada fue sencillo, los antecedentes de la integración económica desde la Segunda Guerra Mundial donde se estableció la Liga de Naciones la cual no tuvo mucho éxito en sus esfuerzos de unificación y que en 1945 establece la Organización de las Naciones Unidas, sobre la aprobación de la Carta en San Francisco, además de los propósitos de mantenimiento de la paz y seguridad internacional, y la libre determinación de los pueblos, vemos que tiene también como propósito la

realización de la cooperación internacional para solucionar problemas internacionales de carácter económico, social cultural o humanitario.

En el caso de América Latina, el Tratado de Montevideo efectuado en 1960, el cual creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, tuvo como propósito el establecimiento de un mercado común en América Latina. Posteriormente los países Latinoamericanos resolvieron, en el Tratado de Montevideo de 1980, establecer medidas de integración por medio de la baja de precios de los aranceles, entre los países americanos.

Por su parte Brasil, Argentina, Chile y Uruguay decidieron integrarse económicamente, recientemente integra a Venezuela. En el preámbulo del Tratado de Asunción, el cual establece el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) considera que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

El caso de Estados Unidos, propone constituir a un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que incluyendo a todos los países del continente, implicaría la desaparición del MERCOSUR, eliminación de las fronteras aduaneras, eliminación del arancel externo común, característica fundamental del grupo.

Todos estos antecedentes en esta época de globalización, forman parte integral del desarrollo económico de una nación. Mencionemos que 1948 se estableció la Organización de los Estados Americanos (OEA.), creada para coordinar los planes nacionales de utilización de la ayuda norteamericana y desarrollar la cooperación entre los Estados miembros. También se establecieron gremios comerciales internacionales para el manejo de intereses comerciales específicos. Recordemos que 1954 se estableció en Europa la Comunidad Europea de Carbón y Acero, en 1957 se estableció la Comunidad Económica Europea y posteriormente, en 1960, América Latina tomó los pasos para la integración económica y estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), por medio del Tratado de Montevideo. Posteriormente, se estableció, en 1969, el Grupo Andino, constituido de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

Durante la década de los años 1970 no hubo gran movimiento o progreso en el establecimiento de un mercado común en América Latina. En 1980, el segundo Tratado de Montevideo, fue firmado por las naciones americanas, estableciendo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Esta asociación enfatizó los intereses particulares de los Estados miembros, en vez de enfatizar la importancia de integración regional.

En Europa vemos que la Integración también se ha basado en las necesidades económicas del establecimiento de un mercado común, además del establecimiento de los órganos superestatales para dirigir la región. Esta integración no es solamente una mera unión aduanera o un organismo

internacional, pero tampoco constituye un Estado unitario, siquiera una fórmula de federación.

El Modelo Neoliberal en México (1982-actual)

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación, es decir, niveles hasta de 3 dígitos y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986.

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, contaban también con una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush y Carlos Salinas de Gortari así como el Primer Ministro Brian Mulroney de Estados Unidos, México y Canadá respectivamente anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

En 1996, México da señales de recuperación económica, y logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy en día se ha mantenido.

El presidente actual Vicente Fox, da continuidad y refuerza al mismo tiempo, a la iniciativa privada, como un motor de desarrollo y crecimiento económico, promoviendo las exportaciones, la competitividad, la productividad, y la eficiencia en la industria nacional. Aunado a la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

Esas elecciones del 2 de julio del año 2000, representaron un sueño para la población mexicana bajo las tantas promesas del presidente Fox.

La realidad que vivimos hoy en día los mexicanos, sólo se ha traducido en un descontento político, ya que, no existen apoyos reales para las pequeñas y medianas empresas, altas tasas de desempleo real, cierre de más dependencias que antes trataban de fomentar algo, o simplemente, representaban fuentes de trabajo, el Gobierno Federal argumenta una crisis financiera en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y lo desean privatizar, escándalos de corrupción, rompimiento diplomático con Cuba y Venezuela, pudiendo seguir con la lista.

Un modelo económico que genera mayor pobreza y desigualdades, no puede ser considerado favorable. La existencia y el uso de los instrumentos económicos deben estar al servicio de todos, no solo de algunos.

La democracia no es mala, al contrario es positiva para cualquier país, lo que se vive en México, es la presencia de un líder con falta de conocimiento sobre como se debería manejar un país realmente, no existen acuerdos entre nuestros partidos y de paso, se llevan al país con reformas o misceláneas totalmente ineficientes o incoherentes para la realidad económica de nuestro país.

Al ingresar México al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se han venido eliminando las barreras arancelarias -esto ha destruido a las pymes- y la libre importación de mercancía ocasionando un aumento en el índice de desempleo del sector industrial.

También el tratado le da el poder a las empresas de disponer ilimitadamente de los recursos naturales, afectando el medio ambiente y la salud pública, dejando sin efecto cualquier reclamo.

El TLCAN puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio, se pretendía que ampliara el comercio y promoviera la eficiencia, el ingreso real de la población aumentara. Si esto hubiese sido dinámico, el beneficio se habría dado a través de mayores tasas de crecimiento económico que redujeran la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

Evidentemente las motivaciones para celebrar el TLCAN fueron muchísimas para cada uno de los países. En el caso de México, tenemos que el TLCAN se convierte en un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica. Por otra parte, México requiere tener un mercado seguro para su acceso a Estados Unidos. El TLCAN se convirtió en un incentivo muy importante para la atracción de capital extranjero a México, necesario para el apoyo de todo el proceso de reforma que se estaba llevando a cabo.

Por su parte, desde la perspectiva de Estados Unidos, tenemos, por un lado, el desencanto con el sistema multilateral como el principal medio para lograr la liberalización comercial. Para esta época se da el fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas, en diciembre de 1990, en la cual se suponía iba a

concluir la Ronda Uruguay. Por otra parte, se plantea la necesidad de considerar nuevos mercados para sus productos. México es en este sentido, un mercado importante para los Estados Unidos y, finalmente, el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, en que la participación mexicana es muy importante. Es decir, aparecen ciertos temas en la agenda internacional de este país como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, el tema de las migraciones en los que, por supuesto, México tiene un rol relevante. La motivación de los Estados Unidos es una motivación mucho más política, que económica.

Finalmente, en el caso de Canadá, se trata de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se plantea la necesidad de preservar el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo término, asegurarse que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos importante, lograr acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. Es una razón fundamentalmente defensiva para evitar que el Tratado entre Estados Unidos y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y Estados Unidos en 1989.

El TLCAN fue designado con el fin de brindar a los tres países miembros derechos comerciales casi idénticos para cada uno. Los países que habían encontrado siempre maneras de favorecer a sus propios productores serían prohibidos de hacerlo bajo el TLCAN. Algunos políticos canadienses pidieron

que las industrias culturales canadienses fueran exentas de esta disposición de fácil acceso, conforme a los términos del TLCAN, pero ya que una de las principales exportaciones de Estados Unidos son los productos de la diversión y espectáculos, obviamente entrelazados con la cultura, los estadounidenses estuvieron claramente decididos a continuar tratando la cultura como cualquier otra industria.

Asimismo, el TLCAN debería permitir movimiento libre a la gente, así como las mercancías. Después de todo, en una economía internacional emergente basada en el conocimiento, el cerebro de la gente se hacía más y más esencial para el éxito económico de las compañías.

No obstante, los estadounidenses, naturalmente, querían, y siguen queriendo, mantener mano firme en el movimiento de personas a su territorio. Muchas personas no solamente quieren visitar los Estados Unidos, sino que quieren quedarse ahí. Los estadounidenses, por supuesto, no están de acuerdo en que se adhieran algunas de ellas.

Por supuesto que hay desventajas. En términos estrictamente logísticos ha habido bloqueos en las dos fronteras del norte y sur de los Estados Unidos. Los camioneros se quejan del atraso de tres horas al cruzar la frontera entre Canadá y los Estados Unidos. El asunto fundamental es que la economía canadiense se está beneficiando del TLCAN. La pregunta de si la mayoría de los canadienses se están beneficiando ahora o se beneficiarán en el futuro, es

algo que no creo que podamos contestar todavía, pero lo que si es un hecho es de que hasta el momento ha reflejado mas pobreza a los mexicanos.

La primera década del tratado deja sabores agridulces. En México, por ejemplo, mientras reportes económicos celebran el crecimiento de las exportaciones, más de 80 por ciento destinadas a Estados Unidos, el sector campesino sufre los estragos de la presencia de subsidiados productos agrícolas estadounidenses contra los que no puede competir.

En Estados Unidos, reportes de prensa, indican que grandes empresas manufactureras, en especial en el sector textil, automotriz, electrónico y de computación, han recortado sus costos de producción abriendo fábricas en México pues les resulta mucho más conveniente, ahorran costos y utilizan la mano de obra barata. Se dice que el Departamento de Trabajo de Estados Unidos ha registrado una pérdida de alrededor de 500 mil empleos a raíz de la entrada en vigor del TLCAN.

En la visión oficialmente optimista, los resultados positivos son superiores a los costos, por eso siempre se insiste en ella que con el TLCAN todo ha crecido: el comercio regional y extrarregional, las inversiones, la productividad, las cadenas de valor, la institucionalidad de las relaciones comerciales sin entrar en matices.

Sin embargo, el optimismo interesado ya no puede negar los aspectos negativos de dicha percepción y que son, entre otros, que el modelo exportador

es más bien importador pues a lo largo de los noventa, las importaciones tienden a ser mayores que las exportaciones; el empleo bajó, especialmente el manufacturero y el agrícola; que los salarios reales están hoy por debajo del nivel real en 1980; la desigualdad de los ingresos entre el 10 por ciento más rico y el 10 por ciento más pobre se ha ampliado; y que, para todo efecto práctico, en indicadores sociales y niveles de bienestar hoy tenemos un país claramente dividido entre un México del norte y uno del sur.

La mayor de las perturbaciones del exitoso modelo exportador de manufacturas es que reposa en una alta proporción de componentes y partes importados, de modo que en el fondo somos sólo una plataforma para ensamblar y reexportar partes importadas. En la maquila, caso extremo del modelo vigente, el 97 por ciento de las partes son importadas y sólo 3 por ciento son insumos nacionales, pero, sobre todo, la mitad de nuestras exportaciones totales corresponden a las maquiladoras.

El TLCAN es entonces parte de un mismo proceso de avasallamiento económico, político, social y cultural que comenzó en México con la implantación forzada de un nuevo modelo neoliberal de acumulación, una industrialización orientada hacia el mercado externo, especialmente a la región de América del Norte en donde hoy participamos con poco más del 40 por ciento del comercio total.

En términos del modelo económico neoliberal, explícito e implícito en la lógica de la integración económica de México con Estados Unidos, puede probarse

que ha afectado estructuralmente a México, de ahí la insignificancia teórica de querer separar muchos acontecimientos económicos como si fueran ajenos al TLCAN.

Los roles estratégicos para Estados Unidos que el TLCAN ha buscado afianzar en el país: el doble papel de abastecedor de energía y de mano de obra abundante y barata por un lado; por el otro, el doble papel de una economía exportadora de manufacturas, fuertemente adicta a las importaciones agrícolas y manufactureras.

En el proceso, hemos ido perdiendo capacidad de autonomía sobre la política económica nacional.

En nuestro país existen ahora centenares de pueblos semiabandonados, con miles de hogares y de familias separados, centenares de miles de jóvenes llenos de miedo a la deportación, aunque cargados de sueños sobre un futuro que nuestra economía no ha podido darles. Ese complejo fenómeno no se frena con acciones limitadas a la creación de empleos en las zonas más deprimidas de México; de ahí la falla intrínseca del Acuerdo para la Prosperidad y Seguridad firmado por George Bush y Vicente Fox en 2003.

La criminalización de los migrantes es un problema que afecta no sólo a nuestros compatriotas, sino que se refleja con alarma en una tenebrosa estadística y en otras realidades: tan sólo entre 1998 y 2004 han muerto 2 mil personas tratando de cruzar la frontera norte. Eso se refleja también en la militarización creciente de la frontera sur y en el reporte crecientes de

detenciones de migrantes centroamericanos cuyo destino era Estados Unidos y que han sido interceptados por policías federales y estatales y el ejército en Chiapas, Tabasco, Veracruz y Oaxaca, sobre todo, alarma el despliegue publicitario de la criminalización utilizando como amenaza un supuesto desbordamiento de las bandas de delincuentes centroamericanos, ejemplarizada en la temible mara salvatrucha.

Al mismo tiempo y a cambio de la contención y criminalización de los migrantes centroamericanos desde nuestra frontera sur, en los hechos se ha contado con cierto estatuto preferente por parte de Estados Unidos, pues el grueso de las visas legales y el mayor número de trabajadores temporales procedentes de México excede a los de cualquier otro país; pero el rasgo más significativo de cambios está en que el 35 por ciento de las visas para trabajadores temporales en EU se dieron a individuos de países de la región de Norteamérica, esto es Canadá y México, aunque es preciso reconocer que el primero es el más dudosamente beneficiado porque de allí procede el menor flujo aunque es el mayor en número de visas y se trata de trabajadores altamente calificados .

La reserva de mano de obra joven, abundante y barata que es México tiende a cumplir su rol complementario como fuente abastecedora de mano de obra para actividades en reestructuración dentro de Estados Unidos, en cuyo patrón demográfico predomina la población de mayor edad y en donde la segmentación extrema del mercado laboral asigna a otras nacionalidades las ocupaciones más calificadas y mejor remuneradas.

Los mexicanos representan poco menos del 60 por ciento de los 9 millones de migrantes indocumentados que hay en Estados Unidos y de los cuales trabajan 6 millones, lo que indica que hay una masa de mano de obra joven en su mayoría menores de 30 años y barata pues la mayor parte de los indocumentados ganan menos de la mitad del salario mínimo, además altamente expuesta al riesgo de la deportación.

El telón de fondo de la avalancha migratoria está en los intercambios agrícolas fomentados por el TLCAN, que también operan bajo los criterios de complementariedad, ya que el patrón de especialización resultante está llevando a los productores mexicanos a concentrarse en la producción hortofrutícola y a salirse rápidamente de la producción de maíz y otros granos básicos, por la imposibilidad objetiva de enfrentar la oleada de importaciones, pero además tenemos una balanza agrícola crecientemente deficitaria y una pecuaria que se deteriora.

Nuestros productores no pueden competir en la producción de granos básicos porque no cuentan con subsidios como en Estados Unidos, porque carecen de créditos, de tecnología y hasta de riqueza natural en sus suelos; de ahí que las importaciones los hayan empobrecido y si se mantienen en la siembra y cosecha de maíz es por razones históricas y culturales y porque dependen de ella alrededor de 18 millones de personas.

El resultado concreto es que esas políticas han mantenido artificialmente deprimido el poder adquisitivo de los salarios en México, en aras de mantener

nuestra competitividad. El salario mínimo general a precios de 1994 y deflactado con el índice nacional de precios al consumidor, era de 15.91 pesos diarios, en tanto que para 2000 era de sólo 10.58 pesos diarios.

De acuerdo con diversas fuentes mexicanas, el deterioro de los salarios reales, desde que el TLCAN entró en vigor y hasta la fecha, indica una pérdida de 80 por ciento en el poder adquisitivo de los salarios mínimos y, como es en la zona fronteriza donde es más alto el nivel de dichos salarios, se explica que el primer impulso a la migración se haya vuelto imparable aún en la frontera.

El deterioro salarial estructural, más la debilidad crónica en la generación de empleos formales, la oleada de importaciones quebrando a productores, así como las devaluaciones periódicas del peso frente al dólar, son los factores que han empujado crecientemente a emigrar.

Sabemos que en los últimos años éstos ya no son campesinos en su mayoría, ni en su origen ni en su destino, sino que ahora predominan entre los migrantes mexicanos los jóvenes hombres y una proporción creciente de mujeres, urbanos y aptos para el trabajo industrial y los servicios, incluyendo un sector amplio de trabajadores con nivel de educación universitaria, cuya formación previa representa un enorme ahorro para Estados Unidos y para México una inaceptable transferencia y desperdicio de recursos humanos .

En otro orden, el TLCAN se presentó en su momento como un tratado “verde” por sus preocupaciones ambientales, pero la realidad es que ha empujado a la especialización del país como basurero de desechos tóxicos. En estos últimos

diez años, se han multiplicado los proyectos de construir basureros para desechos peligrosos en Baja California, Sonora, Chihuahua, San Luis Potosí e Hidalgo.

En un entorno que previsiblemente estará cada día más marcado por relaciones intergubernamentales antagónicas, resistencias sociales más claras y aguerridas, crisis política más profunda y estancamiento económico sin perspectiva, podemos augurar que la “Sociedad para la prosperidad” perderá su atractivo con rapidez superior a como la perdió Fox.

Deben, pues, replantearse a fondo, no profundizar, los esquemas de libre comercio, para formular un acuerdo norteamericano primero y hemisférico después que asuma las asimetrías, reconozca la realidad de las migraciones, reconozca la importancia de una redefinición profunda de las políticas de desarrollo, reconozca las diferencias intra-regionales y la necesidad de contar con políticas públicas activas para equilibrarlas y que respete la diversidad cultural y la especificidad de las instituciones y las comunidades nacionales e indígenas.

No todo ha tenido que ver en sentido estricto con el TLC o con algunos otros acuerdos de integración, también se debe a los malos manejos de las políticas económicas de los gobernantes de nuestro país, aunado a una falta de preparación de la población que no se interesa en elevar sus niveles de educación y todo lo esperan del gobierno.

Es un camino largo y difícil, pero y como no hay marcha atrás en la integración, tenemos que avanzar en las alianzas sociales a nivel continental, comenzando con las fuerzas sociales que dentro de Estados Unidos y Canadá resisten al neoliberalismo y al imperialismo.

Para la estrategia de México y su inserción en el mundo, son importantes los acuerdos como el TLCAN para países como el nuestro, en primer término, porque es el primer acuerdo que integra economías de países desarrollados y en vías de desarrollo. En segundo término, porque es el primer tratado de libre comercio de una cobertura tan amplia que incluye no sólo el comercio de bienes, sino también el de servicios, y temas como inversión, propiedad intelectual y las compras del sector público.

Por otra parte, tiene una cobertura universal en el sentido de que, con anterioridad del TLCAN, la tónica de los tratados de libre comercio era fundamentalmente que se hicieran listas de productos a incluir dentro del libre comercio, o sea, listas que iban a tener un trato preferencial. En el TLCAN la idea es más bien al revés. De principio entra todo, salvo la lista de los productos o sectores que en un momento determinado se excluyan. Luego tenemos que el TLCAN innova en el tratamiento de gran cantidad de temas de fondo. Uno de ellos, por ejemplo, al permitir que inversionistas individuales demanden ante un tribunal arbitral a un gobierno que viole las obligaciones establecidas en materia de inversiones.

Tenemos también que el TLCAN reconoce un vínculo entre comercio y medio ambiente y entre comercio y derechos laborales, asunto que, bueno o malo, así es. Esto creo yo que es muestra de una creciente tendencia a empezar a tratar este tipo de temas, a lograr algún tipo de parámetros mínimos comparables o algún tipo de armonización al menos, a algún tipo de mayor fuerza para promover la aplicación de este tipo de normativa entre los países. Algunos consideran que esto obedece al desarrollo de nuevas fuerzas proteccionistas en países desarrollados, fundamentalmente en países como Estados Unidos. Algunos otros señalan que esto obedece a que, una vez que empiezan a desaparecer las barreras en fronteras, el tema de las políticas internas cobra cada vez más relevancia, porque precisamente estas políticas internas tienen también efectos sobre el comercio. Lo cierto es que, de cualquier manera, el TLCAN marca una pauta importante en la medida en que hace una vinculación de este tipo de temas.

El Tratado de Libre Comercio no ha fortalecido la soberanía mexicana, no tiene ninguna relación directa con las luchas por la democracia, no ha disminuido la emigración mexicana a Estados Unidos, no ha mejorado la economía, no ha mejorado el bienestar de las mayorías, ni ha mejorado la amistad de los pueblos mexicano y estadounidense.

El TLC, conocido en Estados Unidos como NAFTA, solo ha beneficiado a unas cuantas empresas con repercusiones favorables mínimas en otros sectores de la sociedad. Alrededor de 300 empresas, casi todas transnacionales, son las responsables del 70 por ciento de las exportaciones totales. Sin incluir los

productos de las maquiladoras, son sólo 17 tipos de productos los que hacen posible el 60 por ciento de dichas exportaciones. En el sector agropecuario el café en grano, tomate y legumbres reúnen el 73 por ciento de las exportaciones agrícolas en los dos primeros años del TLC. Casi la mitad de las exportaciones manufactureras las producen las maquiladoras; pero el contenido mexicano de sus mercancías, incluyendo mano de obra, es del 22 por ciento aproximadamente. Las maquiladoras sólo consumieron en 1996 el 1.83 por ciento de insumos nacionales y empleaban a 803,060 trabajadores.

Pero, además del poco favorable balance económico para la inmensa mayoría de los mexicanos en doce años de TLC, la firma de dicho acuerdo también ha sido visto en Estados Unidos por gran parte de su población, y más particularmente por sus sindicatos, como muy dañino para ellos. Lo más visible para los trabajadores estadounidenses es el fácil traslado de fábricas, sobre todo cuando exigen mejores salarios, al sur del río Bravo.

Aunque Carlos Salinas de Gortari insiste en sus libros y artículos que el TLCAN se le ocurrió a él después de un viaje a Europa, hay evidencias pasadas y presentes suficientes que prueban que el proyecto no sólo no estuvo nunca en sus discursos como candidato ni como parte de su estrategia en los planes de desarrollo como gobernante, sino que, además, desde principios de los ochenta, la regionalización sí era una estrategia de Estados Unidos para enfrentar la pérdida de competitividad de sus empresas en la economía global y en su propio mercado interno.

Hoy estamos más bien a punto de que las asimetrías cobren a Estados Unidos su prepotencia, su soberbia y su ambición neocolonial, pues con el mediocre crecimiento económico de México, el deterioro social por el desempleo, los bajos salarios y la miseria creciente de casi 60 por ciento de los mexicanos en nivel de pobreza, se ha generado un descrédito político del modelo neoliberal, de las reformas estructurales, del TLCAN y hasta de la imagen sobre una supuesta buena voluntad del vecino.

Es real la amenaza de que el proceso integrador regional se revierta como pesado lastre desestabilizador de todo el Hemisferio y ya no sólo como un sentimiento antinorteamericano, sino más concretamente como una actitud profundamente antineoliberal y clasista por los despidos de trabajadores, los ajustes fiscales, el deterioro de los salarios y la ausencia de los beneficios prometidos. Ya en noviembre de 2003, los trabajadores electricistas organizaron una enorme manifestación en repudio a la privatización dentro del sector eléctrico, lo que indica que el descontento en México hoy tiene amplias bases urbanas y rurales.

En la batalla global por la competitividad, Estados Unidos está políticamente desacreditado por su ambición de engullir a todo el hemisferio bajo los alevosos principios del TLCAN, sólo que ahora mediante el proyecto de un Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA) que ha copiado los contenidos del TLCAN y que no esconde sus pretensiones coloniales con respecto a América Latina, que en términos del fracaso del modelo es obvio que ya asimiló el efecto tequila.

En realidad, las ideas pragmáticas del PRI en los tiempos del salinismo, de que no queríamos ayuda, ni queríamos comercio y de que podemos negociar al tú por tú porque “ya somos una economía de primer mundo”, sirvieron a Estados Unidos como anillo al dedo para negar la evidencia abrumadora de las asimetrías, negar la necesidad de negociar recursos de apoyo y esconder el hecho de que de los tres socios del TLCAN, la de México sería la economía que sufriría los impactos más severos, incluyendo el hecho no reconocido ni valorado de que nuestros socios también pretenden especializarnos como basurero de desechos tóxicos de la región. Todo se sacrificó en aras de ganar la legitimidad que el PRI y Salinas habían perdido en las elecciones de 1988.

Fox ha sido el encargado de dar continuidad a las reformas estructurales neoliberales. Por eso, aunque a la postre ha resultado vendedor de promesas vanas y optimista incurable hasta frente a sus propios fracasos personales, Vicente Fox ha mantenido una coherencia estratégica: desde principios de su gobierno, anunció que, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), iría con Estados Unidos tras la consecución de un TLCAN-plus, esto es, de una profundización del acuerdo inicial.

A casi el fin de su gobernatura, constatamos que ha querido un frente común que todos debemos construir está la integración con Estados Unidos de los sistemas financiero, energético, aduanal, de telecomunicaciones, así como la alineación de instituciones y leyes como parte de la conformación de un bloque económico sin el éxito esperado.

Es un hecho de que México ha aumentado la productividad y su participación en las exportaciones mundiales, pero América del Norte necesita una política común de educación, desarrollo científico y tecnológico y capacitación de la mano de obra, también requerirá mercados de capital comunes y un sistema legal uniforme que dé seguridad a largo plazo a los inversionistas, debe crearse un perímetro de seguridad básico, así como armonizar las medidas de higiene y de salud, contar con proyectos de infraestructura que no compitan y crear un mercado de trabajo regional y corregir los desequilibrios en el desarrollo.

Durante el gobierno panista de Fox y a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, sobre las cuestiones de seguridad y migración Estados Unidos decidió unilateralmente la creación del Comando de Norteamérica, la imposición de la vigilancia por el FBI de los aeropuertos mexicanos y aun podríamos argumentar que está detrás de la más reciente promoción televisiva de la necesidad de implantar la pena de muerte contra los secuestradores, pues es otro elemento clave para completar en América del Norte el clima de endurecimiento contra el terrorismo y, en nuestro país, de endurecimiento contra la delincuencia organizada.

De esas medidas adoptadas desde el 11 de septiembre de 2001, emergen también con fuerza las políticas estadounidenses de criminalización creciente de los migrantes, que dentro de nuestro país se expresan mediante la aceptación operativa de un perímetro de seguridad básica que ya se extiende desde Estados Unidos hasta la frontera de México con Centroamérica.

En educación, también unilateralmente, el gobierno foxista empuja cambios drásticos en los contenidos de historia de la educación pública secundaria y cambios conceptuales en la universitaria tecnológica, para cumplir con una vieja exigencia de las élites estadounidenses de modificar nuestras identidades disminuyendo los contenidos de historia sobre nuestras culturas indígenas, borrando el robo de la mitad de nuestro territorio y ahora tratando de formar alumnos que se adapten pronto a otras culturas.

Respecto a la reforma de la seguridad social, no cabe duda de que, en el contexto que llevamos analizado, las propuestas de corte empresarial de desmontar el régimen de pensiones y jubilaciones del IMSS son sólo la idea de un gran proyecto global privatizante, que pretende llevar el esquema de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) hasta sus últimas consecuencias depredadoras: la apropiación del uso privado del fondo de ahorro de los trabajadores.

En el tema del desarrollo de la infraestructura, la miseria presupuestal que ha impuesto el neoliberalismo sobre las finanzas públicas de México desde los tiempos del priista Ernesto Zedillo para prevención ante riesgos de recaídas en la crisis, en rigor, se combina no tan paradójicamente con la lógica de desarrollar como prioridad la infraestructura carretera y, dentro de ella, las carreteras que ligan al sureste de México con Estados Unidos, sin olvidar que el sur-sureste del país concentra una parte mayoritaria del petróleo, el agua, la electricidad, el gas, los recursos forestales y la biodiversidad con que contamos

.

En resumen, el gobierno panista de Vicente Fox continúa trabajando activa y unilateralmente en la agenda de profundización de la integración de México con Estados Unidos y avanza, en ello, de manera segmentada, consolidando la integración realmente existente en la zona norte y promoviendo planes de desarrollo para abrir, desregular y privatizar todo lo que se pueda en el sureste del país, reserva estratégica de nuestros recursos naturales y culturales más preciados: comunidades indígenas, petróleo, gas, electricidad, agua, biodiversidad.

Como ya he probado con Vicente Fox, las reformas de segunda generación, si no se legitiman en el Congreso, se imponen por la vía de los hechos que son el neoliberalismo a fuerzas, aunque es indispensable destacar que un sexenio no es tiempo suficiente para realizar reformas y reparar vicios resultado de más de 70 años de gobierno del PRI.

BIBLIOGRAFÍA

ANDRADE Sánchez, Eduardo. La intervención del Estado en la economía. Universidad Nacional Autónoma de México. Coordinación de humanidades, México, 1986. 33 Pp.

BECK, Ulrich. ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós. España, 1998. 224 Pp.

BECKER, Guillermo. México ¿tiene otra salida? Fondo de Cultura Económica. México, 1999. 229 Pp.

BLANCO Mendoza, Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Fondo de Cultura Económica. México 1994. 281 Pp.

CHOMSKY, Noam. Política y cultura a finales del siglo XX. Un panorama de las tendencias actuales. Ariel. España, 1994. 115 Pp.

E. CAVES, Richard, W. Jones, Ronald. World Trade and payments. An introduction. Little Brown and Company. Estados Unidos, 1981. 548 Pp.

ENCICLOPEDIA INTERNACIONAL DE LAS CIENCIAS SOCIALES. 12 tomos. Ed. Aguilar. España. 1974.

GIL, Richard T. Economic Development: Past and Present. New Jersey, U.S.A. 1975 143 Pp.

IANNI, Octavio. La sociedad global. Siglo XXI. México, 1992.

KINDLEBERGER, Charles P. Economía Internacional. Ed. Aguilar. Madrid 1982, 608 Pp.

LAZCANO Espinoza, Enrique. Política económica de México. Instituto Mexicano de Ejecutivos y Finanzas, A.C. México, 1987. 144 Pp.

LEDEZMA, Carlos. Principios de Comercio Internacional. Editores asociados. México, 1990. 340 Pp.

MAX, Herman. Investigación Económica. Fondo de Cultura Económica. México 1988. 213 Pp.

PADUA, María Eugenia. México en el umbral del siglo XXI. Los efectos de la globalización. Fontamara. México, 1999. 227 Pp.

PAZOS, Luis. Free Trade: México-U.S.A. miths and facts. Diana. México, 1994. 330 Pp.

PODER EJECUTIVO FEDERAL. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. Porrúa México, 1994. 1217 Pp.

PODER EJECUTIVO FEDERAL. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1995. 177 Pp.

SOROS, George. La crisis del capitalismo global. La sociedad en peligro. Plaza Janés España, 1999. 227 Pp.

TAMAMES, Ramón. Estructura económica internacional. Alianza Universidad. México, 1993.

TAMAMES, Ramón. Fundamentos de estructura económica. Alianza Universidad. España, 1995. 345 Pp.

VIET, Jean. Los métodos estructuralistas en las ciencias sociales. Amorrortu editores. Buenos Aires. 1973 283 Pp.

WEINTRAUB, Sidney. México frente al acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el futuro. Diana. México, 1993. 84 Pp.