

56  
2 y'

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO



FACULTAD DE ECONOMIA

“ La apertura comercial externa y  
perspectivas de desarrollo econo-  
mico. El caso de México ”.



T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

**RUBEN HERRERA MORA**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D.F.

1990



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **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 está 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.

## INDICE

INTRODUCCION .....		1
CAP. I	APERTURA COMERCIAL Y DESARROLLO ECONOMICO	
1.1	La controversia: sector externo y desarrollo.....	5
1.2	La economía mexicana y el comercio exterior.....	7
CAP. II	LOS LINEAMIENTOS GENERALES EN LA POLITICA DE COMER-- CIO EXTERIOR.	
2.1	El régimen tradicional de las importaciones.....	12
2.2	Bases Jurídicas de la política de comercio exterior.	14
2.3	La política de comercio exterior: principios y ob- jetivos.....	20
2.4	Modificaciones en la estructura arancelaria.....	25
2.5	La política cambiaria.....	29
2.6	El Estado y su nuevo papel en la economía mexica-- na.....	33
2.7	Las restricciones a las exportaciones.....	37
	ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.	
2.8	Tendencias actuales de la economía mundial y el co mercio.....	39
2.9	Relaciones comerciales MEXICO-EU.....	42
2.10	México en el GATT.....	55
2.11	México y la Comunidad Económica Europea.....	71
2.12	El comercio con la Cuenca del Pacífico.....	80
CAP. III	LA ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACION Y PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES.	
3.1	El cambio estructural en la industria nacional....	85
3.2	La industria maquiladora y su relación con la indus tria nacional.....	88
3.3	El comercio exterior y la tecnología.....	91
CAP. IV	FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO.	
4.1	El papel de la inversión extranjera.....	96
4.2	Incentivos a la inversión privada nacional.....	99
APORTACION Y CONCLUSIONES.....		103
BIBLIOGRAFIA.....		114

## INTRODUCCION.

México atraviesa actualmente por una etapa de cambios y transformaciones en materia económica, cambios que sin duda obedecen a la situación de crisis y de estancamiento económico que padecemos. Consideramos que la crítica situación por la que atraviesa nuestro país, tiene su origen inmediato a mediados de los años sesenta, cuando algunos indicadores económicos señalaban el agotamiento del proceso de Sustitución de Importaciones, por lo que había llegado el momento de abrir nuestra economía a las fuerzas que rigen el mercado mundial, y de esta forma compensar la pérdida de dinamismo que se había presentado en el mercado interno.

Sin embargo, las reformas que exigía el cambio en el panorama económico nacional e internacional no se llevaron a efecto, principalmente porque la política de Sustitución de Importaciones había resultado una estrategia exitosa en cuanto a la industrialización del país, lo que hacía difícil abandonarla. En lugar de efectuar cambios estructurales a fondo, se decidió, para compensar el debilitamiento del aparato productivo, aumentar la demanda interna mediante la adquisición por parte del Estado de empresas privadas con problemas financieros y la creación de nuevas empresas públicas, también se llevaron a cabo políticas de subsidio financiero a empresas del sector privado, todo esto con el propósito de mantener niveles adecuados en la producción, en la demanda y el empleo.

Estas infortunadas decisiones muy pronto manifestaron sus limitaciones, puesto que no se logró evitar el deterioro en la producción y por consecuencia el mercado interno prosiguió su tendencia a la baja en la actividad económica, generándose una serie de distorsiones y desequilibrios en la economía, que obligaron a que se adoptaran medidas más severas, tales como la contracción de la demanda y las devaluaciones cambiarias. Posteriormente el país comenzó a registrar períodos intermitentes de crecimiento cada vez más breves, seguidos de otros de recesión cada vez más prolongados.

Actualmente el panorama en el contexto de la economía presenta rasgos de una crisis estructural: existe un alto índice de desempleo; salarios que han perdido más del 50% de su poder adquisitivo de 1982 a la fecha; un mercado interno fuertemente contraído y una planta productiva con bajos niveles de eficiencia y productividad. Evidentemente que para modificar esta situación y superar la crisis en la que nos encontramos inmersos, se requieren cambios a fondo, cambios en la estructura de la economía que den las pautas para sentar las bases de un nuevo modelo de desarrollo económico.

Dentro del conjunto de medidas que se están instrumentando para hacer frente a la situación descrita, vemos que se pone especial atención a la política de apertura comercial externa, mediante el fortalecimiento del sector exportador de la economía. Todo parece indicar que esta es la vía que se ha elegido para salir del estancamiento y alcanzar ciertos niveles de desarrollo económico. - En este modelo se plantea como parte modular de la estrategia: -- a) expandir y diversificar nuestro comercio sobre la base de las exportaciones no petroleras; b) racionalización de la protección de nuestra economía, mediante el cambio de permisos previos de importación por aranceles y disminución del gravámen arancelario del impuesto a la importación; c) un programa de fomento industrial que nos permita contar con una planta productiva, integrada al interior y competitiva al exterior; d) recurrir a la inversión extranjera para financiar parte del proyecto, quién además deberá proveernos de nuevas tecnologías; y e) un proceso de integración a los organismos multilaterales de comercio, como el GATT y a mercados potenciales como la Cuenca del Pacífico, a fin de estar en mejores condiciones de abrir nuevos mercados para nuestros productos.

Abrir las fronteras al comercio internacional, representa según estimaciones del gobierno, la oportunidad de imprimirle nueva dinámica a la economía nacional, de generar empleos permanentes y bien remunerados, adquirir y asimilar tecnología avanzada, que redundará en un aparato productivo con elevado nivel de eficiencia,

productividad y competitividad. Se afirma también, que mediante esta opción de apertura comercial, estaremos en condiciones de captar las divisas suficientes para hacer frente a nuestros compromisos con el exterior, como lo es: la deuda externa, las importaciones que requerimos y por otro lado, contar con recursos para financiar el desarrollo.

La estrategia de apertura comercial externa, viene a significar un cambio decisivo y fundamental en el modelo de desarrollo económico seguido por México, por más de cuarenta años. De un modelo de Sustitución de Importaciones, con un mercado interno excesivamente protegido y que dió lugar a un importante rezago en cuanto a calidad y precio de las manufacturas, pasamos a un modelo que aspira a sentar las bases del desarrollo económico a través del fortalecimiento del sector exportador, mediante una política de mayor eficiencia, productividad y competitividad en el mercado internacional.

Este trabajo de investigación tiene como objetivo demostrar hasta que punto la apertura comercial externa, representa una alternativa viable que permita solucionar los problemas económicos que actualmente aquejan a nuestro país, principalmente en lo que se refiere al estancamiento económico, el desempleo y la deuda externa. Inicialmente se establecerá cuales son los criterios que se han seguido respecto a la estrategia de apertura comercial externa, que variables económicas se consideran y de que manera serán modificadas. Posteriormente se harán algunos señalamientos sobre las posibles deficiencias de este proyecto que podrían obstaculizar se alcancen las metas de crecimiento y desarrollo que se han propuesto. Para tener una idea más precisa sobre el contenido de este trabajo se hará una descripción sucinta de los capítulos que lo conforman.

En el primer capítulo, se describe la polémica ya de muchos años, acerca de la influencia del sector externo en el desarrollo económico de los países. Aún no se han logrado poner de acuerdo los diversos investigadores del tema, unos afirman que el sector ex-

terno ha sido favorable al desarrollo, otros que no. Posteriormente se hace un análisis de cual ha sido la evolución del comercio exterior de la economía mexicana, cual es su tendencia y que perspectivas se abren para la misma con el proceso de apertura comercial externa.

En el segundo capítulo, queda establecida la estrategia seguida por nuestro país con respecto a la apertura comercial, se señalan las principales variables que conforman dicho modelo económico y la manera en que han sido modificadas, con el propósito de fortalecer el sector exportador de la economía y de esta forma competir en mejores condiciones en los mercados internacionales. Así mismo, se describen las perspectivas que se abren para nuestro país, en nuestro intercambio comercial, con países y agrupaciones de países.

En el tercer capítulo se señalan cuales son las medidas que se están tomando para proteger por un lado e impulsar por el otro, a la industria nacional a la competencia internacional, de tal forma que sea afectada lo menos posible por las presiones que significa abrir nuestra economía al mercado mundial. Así también se hacen algunas reflexiones acerca de la deficiencia tecnológica -- propia de nuestro país y cual es su incidencia en el proyecto de apertura comercial externa.

En el cuarto y último capítulo, queda asentado cuales son los canales vía externa que se han elegido para financiar este proyecto económico, entre los cuales tenemos a la inversión extranjera. Se hará un análisis acerca de las ventajas y desventajas que este tipo de inversión representa para nuestro país. Posteriormente se examinan los programas de financiamiento que se han instrumentado para incentivar la inversión privada nacional.

## CAP. I APERTURA COMERCIAL Y DESARROLLO ECONOMICO.

### 1.1 LA CONTROVERSIA: SECTOR EXTERNO Y DESARROLLO.

Podemos considerar a la economía del desarrollo como una de las ramas más jóvenes de la ciencia económica, y se ocupa de explicar el subdesarrollo y las medidas para superarlo. En el transcurso de los siglos XVIII y XIX, los economistas de esa época se interesaron muy poco por esta área del conocimiento, sus trabajos de investigación generalmente se orientaban en otras direcciones; en el siglo XX, sólo en los últimos veinticinco años, es que se ha registrado una atención creciente por este tema., y que refleja de alguna manera la preocupación de la sociedad internacional por las tres cuartas partes del globo más pobres y subdesarrolladas. (1).

Una de las partes más importantes de este tema se refiere al papel de las relaciones económicas con el exterior en el proceso del desarrollo. Actualmente para los países subdesarrollados los problemas relativos al comercio exterior en cuanto estimulante del desarrollo económico son muy numerosos, y en aspectos básicos distintos a los de épocas pasadas. Estos países deberán instrumentar prácticas comerciales y otras medidas de los países adelantados que les ayuden a reducir las restricciones externas que afectan su propio proceso de desarrollo.

Hasta la fecha, continúa el debate acerca de como a influido el sector externo en el desarrollo económico de los países. A este respecto se han realizado las más variadas e interesantes investigaciones y escritos, los cuales utilizaremos como base para llegar a algunas conclusiones importantes que nos permitan dirimir de alguna manera cual es el probable impacto de este sector en el desarrollo.

---

1. Helleiner G.K., Comercio Internacional y desarrollo Económico, Alianza Universidad, pp. 17-35.



De acuerdo a las afirmaciones de un primer grupo de autores, partidarios de mantener cerradas las fronteras al comercio internacional, una dependencia continúa por parte de los países subdesarrollados respecto de los mercados mundiales, y cuyas perspectivas pueden ser sombrías o inciertas, resulta perjudicial para el desarrollo y restructuración básica de sus economías. Según esta propuesta, sería mejor instrumentaran el desarrollo en base al fortalecimiento del mercado interno.

Las relaciones económicas exteriores son, en opinión de otros, fundamentalmente explotadoras por naturaleza y generan más subdesarrollo que desarrollo. Según estos autores (S. Amin entre ellos), el desarrollo sólo puede considerarse como tal, cuando éste es Autónomo, Autofinanciado y Autoiniciado. Podemos considerar a este análisis, como una rectificación a las ideas de la teoría tradicional del desarrollo, la cual se sustenta en las exportaciones de unas pocas mercancías, restringidos mercados exteriores y de fuentes exteriores de capital e importación de conocimientos técnicos.

En síntesis, podemos concluir que los países pobres para alcanzar el desarrollo económico deseado, deberán seguir manteniendo, por un lado, los acuerdos bilaterales de comercio que más les convengan, y por otro, aprovechar las ventajas que representa una estructura productiva que se especializa en ciertas ramas o sectores de la economía. Es decir, deberán estos países, continuar la política de economías cerradas y aprovechar las ventajas comparativas conque cuentan, lo que a largo plazo les proporcionará crecimiento y desarrollo.

Al otro extremo está la corriente que apoya la estrategia de mantener la máxima apertura, éstos basan su tesis en la defensa histórica del libre cambio. En el contexto de los países subdesarrollados, las razones que se esgrimen para la puesta en práctica de una economía libre cambista a ultranza, tenemos las siguientes: rápidos aumentos en la demanda de mano de obra calificada y de capital en los países pobres; disminución de las

barreras al comercio a través del sistema internacional de mercados; presencia de elementos monopólicos y oligopólicos en los mercados mundiales; rápidos desplazamientos en la composición de la demanda tanto en el interior como en los mercados internacionales; la infraestructura distorsionada en las naciones pobres que soportan desproporcionadamente las actividades comerciales exteriores, y una considerable propiedad extranjera de los factores locales de producción. El argumento principal de los que están a favor de la apertura, es que hasta ahora, ningún país que se ha caracterizado por mantener su economía cerrada, ha logrado alcanzar tasas de crecimiento que les permita salir del subdesarrollo.

Según esta corriente, los países deberán decidir el grado de apertura de sus economías, que está en función del nivel de beneficio que puedan obtener de su participación en el mercado mundial. El grado de apertura puede ir, desde una economía totalmente cerrada, hasta el libre cambio. El siguiente paso será establecer, cual va ser la estrategia que les permita alcanzar mayores niveles de eficiencia y un máximo bienestar económico. En esta parte se señala también que deberán aprovecharse los beneficios que representan las ventajas comparativas de los países, con la variante, en relación de los partidarios de mantener las economías cerradas, es que, hay que considerar el período de tiempo en que el modelo funciona de manera satisfactoria. Entre los instrumentos básicos para alcanzar las metas de desarrollo a través del comercio internacional, se deberá considerar a la política comercial y la del tipo de cambio. Otro aspecto importante será, tomar en cuenta cuales son las limitaciones que se encuentran presentes en la escena económica mundial.

## 1.2. LA ECONOMIA MEXICANA Y EL COMERCIO EXTERIOR.

En términos generales México ha seguido en este siglo, por lo menos cuatro modelos económicos diferentes. (2) El primero fué un

---

2. De Mateo Fernando. La Política Comercial de México y el GATT., El Trimestre Económico, No. 217, Pags. 175 a 216.

modelo orientado hacia afuera, basado en la exportación de productos primarios y la importación de bienes de consumo no duraderos y duraderos. Este modelo se siguió durante una parte del Porfiriato, hasta el primer decenio del siglo XX.

El segundo modelo se orientó hacia el mercado interno, principiando por la Reforma Agraria de los años treinta y siguiendo con un modelo de Sustitución de Importaciones en tres etapas: a).- Bienes de consumo no duraderos (durante los años cuarenta y cincuenta), b).- Bienes de consumo duraderos (durante los años sesenta) y c).- Bienes de capital combinado con un intento de promoción de las exportaciones no tradicionales (fines de los años sesenta y primera mitad de los setenta).

El tercer modelo económico que reemplazó el de Sustitución de Importaciones, fué el de un sector punta, en este proceso el petróleo habría de ser la palanca del crecimiento económico, no sólo por medio de las divisas generadas por sus exportaciones, sino también mediante los efectos multiplicadores de las enormes inversiones relacionadas con el petróleo. Este fue un modelo de corta duración, que terminó con el debilitamiento de los precios internacionales del petróleo. En términos generales cubre el período 1977-1982, y se caracteriza por una contribución considerable de la demanda interna al crecimiento económico, por una importante sustitución negativa de las importaciones, y por una contribución poco significativa de las exportaciones no petroleras para el crecimiento económico.

El último modelo, es el que actualmente se esta instrumentando, sus rasgos más importantes son: Una apertura de la economía a la competencia y a la inversión extranjera, una sustitución selectiva y eficiente de las importaciones y una utilización del ahorro interno mayor que en el pasado. El Modelo implica la promoción de las exportaciones no petroleras mediante todos los instrumentos de política económica a disposición del gobierno, la selección de productos específicos para la sustitución de importaciones y la movilización del ahorro interno.

Como podrá observarse, nuestro país, hasta ahora ha tenido un pobre desempeño en los mercados internacionales, excepto por el petróleo durante un período corto. Esto se debe principalmente a que los modelos económicos seguidos en el pasado no incluían la necesidad de incrementar la presencia de los productos mexicanos en el exterior.

Así, en 1970, las exportaciones mexicanas se caracterizan por ser las típicas de un país subdesarrollado, los cinco principales productos exportados fueron, en orden de importancia: azúcar, algodón, café, camarón, máquinas aparatos y material eléctrico. Para 1988, la situación ha cambiado, ahora los cinco principales productos exportados, excluyendo el petróleo son: motores para automóviles, maquinaria equipo y productos diversos, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, legumbres y hortalizas frescas y jitomate. (véase cuadro 1). A juzgar por lo anterior

CUADRO 1. MEXICO PRINCIPALES ARTICULOS EXPORTADOS (FOB)

(miles de dolares)

CONCEPTO	1985	1986	1987	1988
1. Café crudo en grano	345 532	672 119	201 062	148 996
2. Jitomate	178 233	391 054	139 695	163 707
3. Leg. y Hort. Frs.	122 904	153 839	128 261	191 162
4. Ganado Vacuno	31 378	113 820	81 654	160 854
5. Camarón Congelado	155 509	185 509	106 857	116 631
6. Hierro y Acero Manuf. en Div. formas.	67 911	146 160	75 144	86 753
7. Plata en Barras	187 126	214 332	98 747	125 322
8. Motores para auto- móviles.	759 325	856 448	453 020	440 868
9. Equipos y apar.	191 901	273 296	121 895	212 238
10. Maq. equipo y produc. diver.	333 050	394 292	198 072	288 540

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Comercio Exterior, BANCOMEXT., Varios Números.

nuestro país se encuentra en pleno proceso de transformación y cambio en su estructura productiva destinada a la exportación.

Por lo que respecta a las importaciones, observamos que en 1970, éstas se caracterizaban por ser en su mayoría de origen industrial, siendo los de bienes de capital, los que ocuparon el lugar más alto con un 46.5% del total, los bienes intermedios con un 33.6%, y un 19% en bienes de consumo. Para 1988, observamos algunos cambios en la composición de las importaciones, los cinco principales productos de importación son: equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, material de ensamble para automóviles, máquinas para procesos de información y sus partes, pasta celulosa para fabricación de papel y maíz. Sin embargo, es de considerar que los productos que nuestro país actualmente compra al exterior, siguen siendo en su mayoría de origen industrial, de los primeros diez, siete poseen esas características. (Véase cuadro 2).

CUADRO 2. MEXICO PRINCIPALES ARTICULOS DE IMPORTACION

(miles de dolares)

CONCEPTO	1985	1986	1987	1988
1. Semilla de soya	245 937	151 977	72 527	57 470
2. Maíz	120 390	105 371	96 363	49 182
3. Sorgo	260 496	61 152	47 701	37 637
4. Pasta de celulosa para fabric. de papel	136 982	144 803	100 675	112 753
5. Combustóleo	139 246	82 394	58 860	55 495
6. Gas butano y propano	238 195	147 544	42 531	41 287
7. Mezclas y prep. para usos industriales	173 573	167 432	78 586	107 937
8. Mat. de ensamble para automóviles	263 881	216 405	196 772	366 572
9. Equip. y aparatos elec. y electrónicos	823 118	1,020 095	321 841	537 913
10. Maq. para proc. de inf. y sus partes	242 886	229 649	122 269	198 928

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Comercio Exterior, BANCOMEXT., Varios Números.

Considerando la evolución de las exportaciones y las importaciones, el superávit comercial que se había manifestado de 1982 a 1985 desapareció, principalmente por el pago del servicio

de la deuda externa. Según estudios preliminares de la Comisión Económica para América latina (CEPAL) el déficit habría alcanzado ese año la suma de 550 millones de dólares. Para 1986, considerando la caída internacional del petróleo, es probable la aparición de un déficit en cuenta corriente superior a los 2 mil millones de dólares, ya que las exportaciones declinaron en un 23%. En 1987, se observa un repunte en la cuenta corriente, esto es debido principalmente a que fué un año de gran inflación en nuestro país, 180% en promedio, lo que dio lugar a que se frenaran las importaciones: así que más bien se trata de un superávit por disminución de importaciones, que por aumentos en las exportaciones. Ese año exportamos mercancías por un valor de 6 mil 515 millones de dólares y las importaciones alcanzaron alrededor de 3 mil 482 millones de dólares. Para 1988, se empieza a manifestar un ligero descenso en el superávit obtenido en 1987, esto se debe a que en marzo de ese año, se fija la paridad del peso con respecto al dólar, esto hace que bajen las exportaciones y aumenten las importaciones, terminamos el año con un saldo comercial favorable de mil 927 millones de dólares.

Podemos concluir, que pese a todo, México a incrementado su participación en el contexto de la economía mundial, la cual a aumentado en más de 230% de 1970 a 1988. Nuestro país pasa de ocupar el lugar trigésimo tercero en 1970, al lugar décimo séptimo a mediados de los ochentas. Podemos afirmar que es más lo que México brinda al mercado mundial, que lo que éste a nuestro país. Finalmente podemos concluir que la estructura productiva de exportación ha crecido sensiblemente.

## CAP. II LOS LINEAMIENTOS GENERALES EN LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

### 2.1 EL REGIMEN TRADICIONAL DE LAS IMPORTACIONES.

A partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta fechas recientes, los principales cambios en el régimen de las importaciones de México se realizaron en función de la situación de la balanza de pagos. De hecho la instauración en 1947 del sistema de "permisos", sin duda por mucho tiempo el elemento más restrictivo en el régimen de las importaciones, y también los fuertes incrementos de su cobertura en 1954, 1976 y 1982, coinciden exactamente con las crisis sucesivas de divisas que ha sufrido la economía mexicana en esos períodos. Esta situación subraya la inclinación general de las autoridades mexicanas a usar el régimen de las importaciones como instrumento para contrarrestar los problemas de balanza de pagos. (1)

Por otro lado, cuando la disponibilidad de divisas lo permitía, por lo regular se relajaban las restricciones a la importación. Esto ocurrió particularmente a finales de los años setenta, en los que hubo una relativa abundancia de divisas por el auge petrolero. Por lo tanto, no es de sorprender que a principios de la década de los ochenta, el régimen de las importaciones se encontraba relativamente abierto, al menos en comparación con las décadas anteriores. Se trata de un período en que los permisos se otorgaban con suma facilidad. Otro factor que influyó en la relativa liberación del régimen de las importaciones a finales de la década pasada fue la intención de México de adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Sin embargo, a partir de 1980 algunas circunstancias contribuyeron a revertir esas tendencias. Primero, en abril de ese año la decisión tan controvertida del Gobierno Mexicano de posponer indefinidamente su adhesión al GATT. Segundo, la

1. Ten Kate Adriaan y de Mateo Fernando, Apertura Comercial y Estructura de la protección en México, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 4, México abril de 1989 pp. 312-327.

creciente preocupación que el rápido crecimiento del servicio de la Deuda Externa, despertó tanto en las autoridades mexicanas como en sus acreedores extranjeros, sobre todo por la elevación de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales. Finalmente, pero no por eso de menor importancia, en el otoño de ese año se recibieron las primeras señales del debilitamiento relativo del mercado petrolero internacional. Situación que no se había presentado desde la crisis de 1973.

Si bien a principios de 1982, se aceleró la reinstalación de permisos no se pudo impedir con ello la crisis de divisas que estalló en febrero y que se prolongó hasta el fin de año. Después de un período de devaluaciones encadenadas del peso mexicano, en septiembre se implantó el control de cambios. Al finalizar el año había dos tipos de cambio, el libre a 150 pesos por dólar, y el oficial a casi 100, frente a una tasa cambiaria única de aproximadamente 25 pesos por dólar a principios de 1982. Con una inflación anual de 100% el resultado era una enorme subvaluación de la moneda.

Conforme a la tradición de servirse de las restricciones a las importaciones como un instrumento para hacer frente a la crisis de pagos, se limitaron más las compras externas y en septiembre todas ellas se sujetaron al permiso previo fijado por la Secretaría de Comercio. Como resultado de esta política, las importaciones tendieron a reducirse drásticamente. De niveles trimestrales superiores a 5 mil millones de dólares antes de la crisis a apenas mil 600 millones en el primer trimestre de 1983. Aunque es importante aclarar, si esta caída se debió a las restricciones de las importaciones o más bien a la contracción de la demanda agregada y a las enormes devaluaciones de la moneda.

De 1983 a mediados de 1985, se consideraba que los productos importados se habían vuelto tan caros, a raíz de las devaluaciones de 1982 que las compras externas se habrían desplomado de todas maneras, es decir aún en ausencia de las



restricciones adicionales a la importación. Sin embargo, las autoridades mexicanas se habían vuelto muy cautelosas después de lo sucedido en 1982, por lo que el régimen de las importaciones no sufrió cambios significativos hasta mediados de 1985, con la gran reforma arancelaria llevada a cabo en julio de ese año.

Fué inesperada la mayor liberación del régimen de las importaciones decretado en julio de 1985, justo cuando las reservas de divisas del Banco de México se volvieron a ver presionadas. Es a partir de esta fecha que se dan cambios significativos en la política de comercio exterior de México, de un régimen marcadamente proteccionista hacia la industria nacional, se pone en marcha una estrategia de liberación comercial, mediante la sustitución de los permisos de importación por aranceles.

Tal liberación del régimen de las importaciones combinada con la devaluación de la moneda de ese año, implicaron un cambio en la política de comercio exterior. De hecho por primera vez en la historia de la política económica de México, se tomaron medidas significativas de liberación comercial en un momento en que la situación de la balanza de pagos no era en absoluto prometedora. Por primera vez se reconoció implícitamente que las políticas restrictivas a la importación, no son el instrumento apropiado para mantener la balanza de pago en equilibrio. Para ello, ahora es necesario dar paso a la política comercial instrumentada, de liberación comercial y a la del tipo de cambio. La reforma arancelaria de 1985, representó el abandono definitivo del modelo de Sustitución de Importaciones, que había dominado la política económica de México, desde la segunda guerra mundial, hasta mediados del decenio de los setenta.

## 2.2 BASES JURIDICAS DE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

Desde hace varios años, tal vez más de quince, se habían hecho intentos por establecer mecanismos de control sobre las principales prácticas comerciales llevadas a cabo en nuestro

país. Esta situación se hizo más apremiante ante nuestra inminente participación en el concierto de la economía mundial, pero sobre todo a partir de nuestra adhesión al GATT. Finalmente esta tarea se vió culminada al suscribirse la Ley de Comercio Exterior 1986., Reglamentaria al Artículo 131 Constitucional.

En la Ley de Comercio Exterior se distinguen dos grandes partes: Una, general que busca sentar las bases jurídicas de las políticas y los instrumentos de regulación del comercio exterior (artículos 1 a 6), la segunda es más concreta y se refiere, por primera vez en nuestra historia comercial, a un mecanismo de defensa contra las prácticas desleales de comercio internacional (artículos 7 a 19), (2).

Entre los aspectos más importantes de la Ley de Comercio Exterior, en su primera parte tenemos que: Se dota al Poder Ejecutivo de la facultad de modificar o aumentar, reducir o suprimir los aranceles, dicha facultad se consigna en el artículo 10. de la citada ley, pero se incorpora una fracción muy importante, se introduce por primera vez en México la obligación para el Ejecutivo de no establecer cuotas diferentes a las generales ya establecidas, salvo cuando lo autorice un posible tratado internacional. Esta limitación se conoce en el GATT como el "principio" de la no discriminación", que quiere decir que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, deberá ser inmediatamente concedido a todo producto similar a un tercer país que desee contratarse. A este respecto podemos decir que México nunca a tenido cuotas diferentes, siempre ha actuado con limpieza en el marco del comercio internacional, lo que le ha valido la aplicación de la nación más favorecida por todos los demás países.

En materia de restricciones, que es la segunda facultad otorgada al Ejecutivo, tanto para exportaciones como para importaciones, los artículos 40. y 50. señalan que el Ejecutivo ya no podrá

2. Véase, Nueva Ley Sobre Comercio Exterior, Barra Mexicana, Colegio de Abogados, Edit. Porrúa, pp. 109-125.

establecer el requisito de permiso previo, sin expresar las razones que tenga para ello. En todo caso tendrá que informar a la ciudadanía, cual es el motivo que lo lleva a establecer una restricción. Porqué la establece, por cuanto tiempo y en que condiciones será eliminada o suprimida la misma. Este es un agregado muy importante, pues nunca antes se había seguido este tipo de criterios.

En la segunda parte de la ley de Comercio Exterior, lo más relevante es, que ofrece a los productores nacionales una solución contra las prácticas desleales, entre estas el dumping y los subsidios y estímulos al comercio exterior. El ordenamiento no define dichas prácticas sólo las describe, y en caso de que se detecte su existencia, autoriza para imponer una cuota compensatoria por el margen del dumping o la subvención que se determine. Todo ello tiene como fin el de proteger la estabilidad de la producción nacional y su sano desarrollo (artículos 7 y 8).

El dumping y la subvención son prácticas comerciales con las que se buscan penetrar en un mercado extranjero, donde hay producción interna del bien en cuestión. El dumping consiste en una discriminación de precios entre los mercados nacional y extranjero, con la característica de que en este último el precio es inferior. En el caso de la subvención, el menor precio de una mercancía proviene del apoyo, ayuda, estímulo etc., del gobierno o de algunas de sus entidades para fortalecer su posición competitiva.

El sistema antidumping está pensado pues, para contrarrestar los márgenes de precio con el que ciertas mercancías extranjeras compiten en el país, para lo cual se usa la cuota compensatoria, o como lo designa la ley, la cuota antidumping y las antisubvenciones. Con la cuota compensatoria se restablecen teóricamente, las condiciones de competencia leal, lo cual favorece a la industria nacional.

La estructura jurídica del sistema antidumping mexicano se basa

en las disposiciones del GATT, en especial en las del artículo VI del acuerdo general cuyo sustrato es la no discriminación de precios. Conviene destacar la vinculación del nuevo sistema mexicano con el derivado de disposiciones de carácter universal como las del GATT, pues era indispensable que fuera acorde con las normas internacionales; México no podía elaborar una regulación aislada, ajena e incompatible con la práctica aceptada.

La Ley de Comercio Exterior prevé dos procedimientos para hacer frente a las prácticas desleales: el ordinario y el de oficio. El primero se deriva de una denuncia que presentan los productores nacionales afectados. El de oficio proviene de una investigación que la autoridad inicia por sí misma, sin mediar denuncia (artículos 9 y 10).

En ambos procedimientos se realiza una investigación administrativa tendiente a definir tres hechos: la existencia de la práctica desleal (dumping o subvención), el daño causado o la amenaza de éste a la producción nacional y una relación causal entre ambos fenómenos.

Se distinguen tres etapas en el procedimiento. Las dos primeras se sustentan en resoluciones provisionales, que pueden establecer o no cuotas compensatorias, y la última origina la final o definitiva. Teóricamente los plazos son muy cortos, pues no transcurren más de 180 días desde la primera resolución provisional hasta que se tiene la definitiva (artículos 11 a 19).

La brevedad de los plazos de respuesta es una de las características del sistema que más llama la atención nacional y mundial. Se ha dicho que el espíritu de la legislación mexicana, es dotar a la producción interna de un instrumento oportuno y preventivo de las prácticas desleales, como lo exige la dimensión y estructura de la economía mexicana.

Las dependencias que tienen a su cargo el procedimiento son: la

Secofi, que es la autoridad investigadora y ejecutiva; la SHCP, que es la autoridad que aplica las resoluciones de la primera en las aduanas; y la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE) órgano colegiado intersecretarial de consulta, que es una especie de filtro de las resoluciones definitivas.

Cabe hacer mención que, como una novedad internacional e interpretando la recomendación de GATT, de legitimar sólo las denuncias de empresas que aporten una porción significativa de la producción nacional. La ley mexicana exige que el denunciante acredite contar con una representatividad de cuantos menos 25% de la fabricación nacional.

Hasta el momento aparte de la Ley de Comercio Exterior, contamos con un Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, publicado en el diario oficial (D.O.) del 25 de noviembre de 1986. Después del ingreso al GATT, se suscribió el Código Antidumping, tras lo cual el Senado de la República lo ratificó, colocándolo en el mismo rango que la Ley de Comercio Exterior (véase el decreto de promulgación en el D.O. del 21 de abril de 1988).. es un tratado internacional invocable ante cualquier autoridad administrativa o judicial.

#### LAS NUEVAS TARIFAS DE MEXICO.

En México la Tarifa del Impuesto General de importación (TIGI) se regula por la ley en la materia que se publicó en el D.O. del 12 de febrero de 1988 y entró en vigor con algunas explicaciones complementarias el 10. de julio del mismo año. La TIGI se integra con 21 secciones que comprenden el universo total de mercancías u objetos transportables importados legalmente a México. La ubicación y clasificación correctas de las mercancías permite:

- Determinar con exactitud el monto de los impuestos ad valorem (en valor) correspondientes.
- Identificar las mercancías sujetas a permisos, cuotas o cupos de importación, así como las que requieren autorizaciones o permisos especiales (gufa ecológica, franquicia sanitaria, certificado fito pecuario, etc.)

- Detectar las mercancías que están sancionadas con cuotas compensatorias, y
- Clasificar con precisión las mercancías que gozan de preferencias al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) o el Sistema Generalizado de Preferencias del GATT.

La TIGI, deberá resolver dos grandes interrogantes: ¿cual es el origen y el grado de elaboración del producto? y ¿para que se utiliza?. Sin embargo es necesario determinar otras pautas para la clasificación lógica de los productos cuyas características dificulten el uso de los criterios básicos. Para ello se fijaron 6 reglas fundamentales.

La primera de ellas dispone que los textos y notas legales de cada partida son determinantes en la clasificación, por encima de cualquier otra ubicación por capítulo o sección. Es decir, como elementos definidores, tales textos y notas se aplican sin considerar otros aspectos involucrados o que surjan al momento de clasificar un producto.

La regla número dos señala que los artículos sin terminar o incompletos se clasifican en la partida correspondiente al artículo terminado. Un automóvil sin llantas o motor, por ejemplo, se considera como automóvil. También determina que cuando un producto está hecho de una materia identificable, pero además contiene otros materiales mezclados o asociados, se clasifica en la partida que corresponde a la materia de fácil identificación.

La regla número tres establece la prioridad de la partida más específica sobre la genérica. Por ejemplo, si una partida se refiere a piezas de máquinas para lavar y otra a los tornillos de acero inoxidable usados en dichas máquinas, ésta última tiene preminencia por ser más concreta. Igual ocurre con artículos integrados por productos de uso diverso; así, un teléfono dotado con reloj y radio se clasifica como lo primero por ser la función

telefónica lo que define la naturaleza del producto. En esta misma regla se indica que cuando no se puedan aplicar los principios anteriores, la mercancía se asienta en la partida más avanzada del orden de numeración; es decir, se antepone el criterio del mayor grado de elaboración.

La regla número cuatro dispone que las mercancías que no puedan clasificarse conforme a las reglas anteriores, se ubicarán en la partida de los artículos más semejantes.

La número cinco se refiere a los estuches y continentes, los cuales se clasifican con los productos contenidos. Los estuches de una cámara fotográfica, por ejemplo, se considera en la partida de las cámaras. Los envases temporales también siguen ese principio, salvo los cilindros de acero para transportar líquidos químicos y que sirven para varios envíos; al margen de su contenido, dichos cilindros se clasifican en la partida de productos de acero.

La sexta y última regla dispone que las notas específicas de las subpartidas determinan la clasificación en éstas de las mercancías de una misma partida. Entre las novedades de esas reglas cabe comentar la tercera en lo referente a las mezclas cuando las partidas o capítulos carecen de criterios específicos al respecto. En la sección XI de textiles, por ejemplo, varios capítulos establecen reglas de mezclas que deben aplicarse según la regla primera, por estar en las notas legales de partidas específicas. Algo similar sucede con las aleaciones metálicas de la sección XV, donde existen reglas específicas para la mezcla de metales.

### 2.3 LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR: PRINCIPIOS Y OBJETIVOS.

La crisis de 1982 evidenció que el modelo de Sustitución de Importaciones había agotado su capacidad de generar crecimiento y desarrollo y ya no respondía a las cambiantes condiciones internacionales. Por lo que se agudizaron los desequilibrios básicos de la economía mexicana. Pese a la resistencia de los

intereses creados, el Gobierno en turno, sentó desde un principio las bases de una estrategia de crecimiento "hacia afuera" y se inició así, una nueva fase en la historia económica moderna de México.

De acuerdo con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), vigente desde mediados de 1983, el gobierno mexicano adoptó en el curso de 1985, diversas medidas encaminadas a liberar un régimen comercial tradicionalmente proteccionista y disminuir con ello el consecuente sesgo antiexportador que ha prevalecido en el país durante varios decenios. Aún más, a fin de acelerar los efectos de la apertura de la economía en el sector exportador, se adoptaron varias medidas destinadas a asegurar que los exportadores potenciales dispongan de insumos a precios internacionales, lo que se hizo a través de un moderno sistema de devolución de impuestos de importación. (3)

Los principios y los objetivos de la política de comercio exterior de México, aparecen claramente establecidos en diversos planes y programas que se han dado a conocer. En ellos se indica también la estrategia que ha de seguirse para recuperar la capacidad de crecimiento y mejorar la calidad del desarrollo.

En tales documentos se reconoce que se ha agotado el modelo de Sustitución de Importaciones aplicado como una estrategia de desarrollo de la economía mexicana por más de cuatro décadas. Dicho modelo condujo a una rápida industrialización y aumentó la ocupación y el producto, pero también provocó efectos colaterales que lo volvieron gradualmente rígido e impracticable, causaron distorsiones en la asignación de recursos, desalentaron la eficiencia económica, indujeron a una dependencia del exterior y estimularon tanto costos más elevados como una mayor rentabilidad de la producción orientada al mercado interno, en detrimento de la destinada a la exportación.

En vista de lo anterior, se adoptó una estrategia de reordenación

---

3. Véase, Gobierno de México; Documento, La Política de Comercio Exterior, en Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 8, México Agosto de 1986, Pag. 735.



económica y cambio estructural, para eliminar las rigideces de la economía, al mismo tiempo que se logra el crecimiento sostenido. En materia de comercio exterior, el cambio estructural se dirige a asegurar que las exportaciones no petroleras cubran en forma creciente las necesidades de importación.

El Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), son instrumentos fundamentales de planeación y política económica (4) que, junto con otros documentos como son el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 norman la estrategia de reordenación económica y de cambio estructural del Gobierno de México. En ellos se establece como objetivo principal de la política de comercio exterior: equilibrar, expandir y diversificar las relaciones comerciales del país, sobre la base del aumento continuo de las exportaciones no petroleras y la sustitución eficiente y selectiva de importaciones. Así pues, uno de los objetivos fundamentales de la política, es cambiar, mediante la apertura gradual del comercio exterior, la estrategia de Sustitución de Importaciones orientada al mercado interno y basada en una rígida estructura proteccionista, por una política de promoción de exportaciones y de mayor competitividad externa.

Para alcanzar tales objetivos, la política de comercio exterior se apoya en cuatro estrategias específicas: La racionalización de la protección comercial, el fomento de las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país.

El respaldo otorgado a la actividad exportadora a través del PROFIEEX tiene el propósito de brindar a los productores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que tienen los exportadores de otros países. Con ello, México respeta las normas internacionales, estableciendo una política de fomento que

---

4. Ibidem, Pag. 736.

elimina los subsidios como práctica para respaldar sus exportaciones.

La importancia de la modernización industrial para el desarrollo, se advierte en las medidas generales y sectoriales que se han instrumentado en ramas estratégicas. Se han hecho esfuerzos por integrar las cadenas productivas hacia adentro, haciéndolas más competitivas en el exterior. Hay que aprovechar todas las ventajas comparativas, reconociendo la tendencia a la globalización de los procesos productivos y a la especialización por mercados. Si se quiere lograr una integración eficaz en la cadena productiva habrá que crear condiciones semejantes de las que gozan los productores finales (respaldo fiscal, financiero, aduanero y administrativo). Tradicionalmente, sólo se había apoyado al exportador final. Sin embargo la experiencia de otros países ha mostrado la necesidad de ofrecer al exportador indirecto (proveedor del exportador final) los mismos apoyos que se le otorgan al último eslabón de la cadena de exportación. Con ese fin, el 17 de marzo de 1986 se inició un programa de apoyo al exportador indirecto, con base en el instrumento denominado Carta de Crédito Doméstica. Mediante ella se proporciona a las empresas, el capital de trabajo que requieren para elaborar artículos que se integran a un producto de exportación. En una primera etapa, se ha otorgado financiamiento sólo al penúltimo eslabón de la cadena productiva, es decir, al proveedor inmediato del exportador final; posteriormente se ampliará el apoyo a otros eslabones. Al 31 de octubre de ese año, se había otorgado financiamiento por más de 9 mil millones de pesos. La Carta de Crédito Doméstica además de dar acceso a créditos promocionales a los exportadores indirectos, también hace posible incorporarlos a los programas de importación temporal.

Al respecto se han observado resultados alentadores, especialmente en la industria automovilística, la cual ha logrado reducir su déficit comercial; en la rama farmacéutica, que se ha hecho más autosuficiente en materias primas; en la electrónica, cuya mejoría radica en avances en el sector externo, y en la

industria alimentaria que ha acrecentado su participación en los mercados internacionales.

Dado el vínculo tan estrecho entre Inversión Extranjera, innovación tecnológica y comercio exterior, se sigue una política activa y selectiva para permitir el acceso a tecnologías avanzadas y desarrollar canales de comercialización para exportar. Así, la inversión foránea desempeña un papel complementario del ahorro interno y contribuye a modernizar, reorientar y promover la inserción eficiente del sector industrial en las corrientes del Comercio Internacional.

Al estrecharse el binomio industria-comercio exterior, ofrece a México la oportunidad de crear un nuevo patrón de crecimiento. La competencia externa promueve una elevación de la productividad de la planta industrial, contribuirá a la generación de empleos y a fortalecer el salario real, a proveernos de las divisas necesarias para hacer frente a nuestros compromisos con el exterior, como la deuda externa, a ampliar la demanda y abatir a la vez las presiones inflacionarias. En síntesis a forjar las bases para un desarrollo más equilibrado, más justo y sostenido.

Lograr el cambio estructural y la modernización económica no es una tarea fácil. Como todos los procesos que moldean la historia de México, requerirá tiempo para madurar y consolidarse. Es indispensable cimentar la vocación del país por el comercio exterior, forjando una mentalidad, una actitud y una mística exportadoras. La base del esfuerzo radica en formar empresarios exportadores, que persigan y consoliden oportunidades en el mercado internacional en forma permanente. Perder mercados externos tiene un costo enorme, reconquistarlos es una tarea muy difícil. Por todo ello es menester instrumentar y aplicar aquellas acciones de política que contribuyan a establecer e impulsar empresas exportadoras permanentes.

Todo parece indicar, que se está logrando que la actividad exportadora sea rentable, ello en función de las ventajas

comparativas del país y no en forma artificial. Los instrumentos de fomento han tenido efectos muy positivos en la eficiencia y la competitividad de la plata productiva, las políticas adoptadas han creado un marco de certidumbre para los inversionistas de largo plazo. Se produce ya para exportar, no en forma residual, sino de acuerdo con las posibilidades y necesidades de los mercados externos.

#### 2.4 MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA ARANCELARIA.

A partir de 1985, como parte del proceso de apertura comercial externa, se inicia en nuestro país una reestructuración arancelaria, con lo que se dió cumplimiento a los objetivos que persigue la Política de Comercio Exterior: de racionalizar efectivamente los niveles de protección y de esta forma evitar el sesgo antiexportador del pasado, estableciendose una estructura que se basa sobre todo en los aranceles, más que en los permisos de importación, permitiendo así, medir en forma más precisa el grado en que se protege a la economía del país.

La nueva estructura arancelaria tiene como fin exponer a la industria mexicana a una creciente competencia del exterior. Con ello se le inducirá a realizar los ajustes estructurales necesarios para mejorar el uso de los recursos disponibles y estimular la creación de un sistema productivo capaz de competir con las mercancías extranjeras sobre bases firmes.

En 1984 al difundirse el PRONAFICE, se inició el proceso de sustituir los permisos de importación por aranceles y en el curso de ese año se eliminó el permiso en el caso de 2,844 fracciones arancelarias (cerca de un tercio del total), lo que representó el 16.5% del valor de las importaciones, comprendiendo sobre todo insumos industriales indispensables que no se producen en el país. (5)

La política arancelaria también se dirigió a disminuir la

5. Ibidem, pp. 736-741.

dispersión de los aranceles, impedir la especulación de precios en el mercado interno y simplificar su aplicación mediante reducciones del número de tasas. Hacia fines de 1984, éstas habían disminuido de 13 a 10 y la dispersión se redujo de 23.8 a 22.5%.

Para 1985, las dos medidas fundamentales para racionalizar la protección fueron, la eliminación de los permisos previos de importación y la reestructuración arancelaria. El propósito inicial fué escalonar en tres periodos la regulación de las fracciones que no se habían liberado en 1984. 3,508 fracciones que corresponde al 35.1% del valor de las importaciones serían liberadas el 31 de octubre de 1986, se decidió que 727 fracciones que representan 10.3% de las importaciones totales, seguirían sujetas a control a esa fecha. Por último 965 fracciones equivalentes al 37.1% del valor de las importaciones, seguirían sujetas a control hasta el 31 de octubre de 1989. No obstante, el cumplimiento de esos objetos se aceleró, hasta diciembre de 1985 sólo quedaban sujetas a control 391 fracciones de las 727 previstas a octubre de ese año. Igualmente de 965 fracciones previstas a liberar en octubre de 1989, sólo quedaron 414, liberándose 551 del requisito de permiso previo.

Todos estos ajustes realizados en la estructura arancelaria estaban dirigidos a ampliar la capacidad exportadora de la industria mexicana. Con ese fin se liberaron hasta 7,159 fracciones que representan el 90% del total, y que corresponde al 62% del valor total de las importaciones. Es claro que el sistema de protección ha evolucionado hacia el empleo de aranceles, los cuales se aplican a productos que van desde materias primas hasta artículos muy elaborados, provenientes tanto de empresas del sector público como privado.

Para 1986 los ajustes aplicados disminuyeron aún más el número de fracciones sujetas a permiso de importación, 816 en total. Se eliminaron permisos para algunos alimentos, productos de madera, muebles metálicos, maquinaria eléctrica y algunas autopartes.

Durante el período 1986-1988, la política de racionalización de la protección se siguió aplicando de manera coherente con el propósito de abrir la economía mexicana al resto del mundo y evitar al mismo tiempo que el sistema productivo quede expuesto a choques repentinos de la competencia externa que provocarían desocupación o desaliento en las inversiones. Dicho con más precisión, esta política pretende fortalecer la capacidad exportadora del país, movilizar una mayor proporción de los recursos productivos disponibles y lograr una utilización más eficiente de ellos.

Al 30 de septiembre de 1987, se exceptuó del régimen de permisos a cerca de 176 fracciones, sobre todo referentes a bienes de capital, productos químicos, de caucho y de plástico, aceites, grasas comestibles papel y cartón, calzado y juguetes entre otros. En abril de 1988 las prendas de vestir se agregaron a la lista. De las 11,944 fracciones arancelarias que existían en 1985, sólo quedan sujetas al permiso previo 329 a marzo de 1989, debido al interés nacional de proteger ciertos sectores de Economía e impedir la importación dispendiosa de Artículos Suntuarios.

Cabe destacar que de las 10 tasas arancelarias que se aplicaban en 1984, con un gravamen máximo de 40 y 45%, para 1988 sólo quedan 5 que oscilan entre 0 y 20% lo que viene a reforzar la postura de disminuir lo más posible la dispersión arancelaria. La distribución es la siguiente: con tasa de 0 a 10%, a los artículos que no se produzcan en el país, o que sean insuficientes, según la prioridad que se les asigne y considerando que la tasa de cero se aplicará a materias primas o a bienes finales destinados al consumo básico de la población o a industrias de alta prioridad. Las tasas de 15 y 20% serán para artículos producidos en México, según su grado de elaboración.

Se calculaba terminar en octubre de 1988 el programa de desgravación arancelaria, la cual se aplicaría en cuatro etapas, sin embargo los problemas provocados por la caída de los precios del petróleo en 1986 y los generados por los movimientos

bursátiles de 1987, aceleraron el proceso de desgravación fiscal. El propósito de tal decisión, fué disminuir sobre todo los gravámenes a los insumos importados para favorecer la elaboración final de los bienes en el país; con esto se beneficia al consumidor, quién además puede elegir entre mercancías de producción nacional y las importadas, ejerciendo una mayor disciplina en la formación de los precios internos. Es interesante destacar que después de la desgravación arancelaria de 1987, la restrictividad del régimen arancelario mexicano es comparable a la de los principales países industrializados. Esta estrategia se combinó con la supresión paulatina de los precios oficiales, que culminó el 11 de enero de 1988 con la desaparición de dicho instrumento.

Se puede señalar que la etapa de cambio de instrumentos, prácticamente ha terminado, pues alrededor de 96% de las fracciones de la tarifa de importación, por las cuales se canaliza 75% del valor total importado se encuentran libres del requisito de permiso previo, lo cual permite afirmar que se cuenta ya, con un sistema moderno, que brinda una protección adecuada y transparente a la planta industrial, elimina trámites innecesarios y favorece una adecuada asignación de recursos.

Según el gobierno, esto no significa que la apertura sea indiscriminada. Ya que por un lado, la estructura arancelaria vigente se estableció con base en el grado de elaboración de los bienes y, por otro, se mantiene un tipo de cambio realista que apoya la competitividad de nuestros productos y protege la planta industrial. Además, se cuenta con las disposiciones legales necesarias para combatir las prácticas desleales (el dumping y las subvenciones) en el comercio internacional.

Asimismo también se afirma que la apertura comercial no ha traído desempleo, quiebra de empresas o invasión de importaciones, uno de los principales beneficiarios ha sido el consumidor nacional, que paulatinamente encuentra una variedad mayor de productos tanto nacionales como extranjeros, de mejor calidad y menor

precio.

Al respecto, se destaca que las importaciones se siguen concentrando en los bienes intermedios y de capital, ya que los de consumo representan sólo 6% de las totales, porcentaje que es incluso un punto inferior al de 1983, cuando el proceso de liberación apenas se iniciaba.

La apertura comercial ha favorecido a las empresas porque ofrece la posibilidad de incorporar insumos y maquinaria a precios internacionales al mismo tiempo que las estimula a elevar su productividad, dada la mayor competencia. Estos factores han contribuido a que se considere que la exportación es un negocio redituable y la mejor alternativa para sobrevivir en un mercado interno deprimido. Esta situación es muy diferente de la que existía todavía en años recientes, cuando lo común era que los precios de los insumos fueran mucho más altos en nuestro país que en el exterior. En este aspecto la apertura tiene un efecto altamente benéfico. Toda vez que la mera posibilidad de que el productor adquiriera en el exterior sus insumos, impide a su proveedor nacional el alza anárquica de los precios.

## 2.5 LA POLÍTICA CAMBIARIA

Uno de los elementos más importantes en el proceso de apertura comercial externa, lo es sin duda la política cambiaria; esta deberá asegurar la competitividad internacional de nuestro país. En función de la política del tipo de cambio que se siga, podemos proteger o exponer nuestra economía en el contexto de la economía mundial.

La protección es alta cuando el poder de compra del dólar en el mercado interno es bajo y la protección es baja en el caso opuesto. La protección cambiaria es por lo general bastante uniforme, mientras que en la comercial pueden presentarse elementos discriminatorios en las diferentes actividades productivas (en este caso por la falta de homogeneidad al fijar las tasas arancelarias).



Es necesario señalar que en la terminología empleada, la protección comercial promedio se equilibra con la protección cambiaria. Una protección comercial positiva o alta, implica precios internos superiores a los externos, lo cual a su vez determina que el poder de compra del dólar en el mercado interno sea menor que en el exterior. Esto se traduce en una protección cambiaria negativa, esta fué la situación de los países que seguían una estrategia de Sustitución de Importaciones.

Cuando en estas condiciones se devalúa la moneda, los precios internos expresados en dólares disminuyen y, por ende, la protección comercial decrece, esto hace que el poder de compra del dólar en el mercado interno suba, al igual que la protección cambiaria. Este es un ejemplo de como se alternan la protección comercial y la protección cambiaria.

En diciembre de 1982, cuando toma posesión el grupo gobernante en turno, se argumentó que la política cambiaria tendría tres aristas. En primer lugar, se buscaría el establecimiento de un tipo de cambio realista, esto es no subsidiado, subvaluador de la moneda nacional (el peso por debajo de su valor real con respecto al dólar). Para permitir un incremento de las exportaciones; en segundo lugar, se buscaría la unificación de los dos tipos de cambio existentes hasta ese momento, el libre y el controlado. Finalmente como elemento fundamental mantener la soberanía del mercado cambiario. (6)

El 20 de diciembre de 1982 se implantó un sistema dual de paridades: Una llamada libre, que se situó en 150 pesos por dólar, y otra controlada, fijada alrededor de 100 pesos.

Esta doble paridad permitiría combatir en el corto plazo, el fuerte mercado especulativo que se había desarrollado. Así, el tipo de cambio libre se mantendría fijo, al mismo tiempo que el controlado se desplazaría a un ritmo de 7 centavos diarios. Disminuyendo el margen que separaba a ambas paridades, se

---

6. Calzada Fernando, Algunos Aspectos del Comercio Exterior de México, Investigación Económica No. 177, Pags. 157-162.

evitaría el resurgimiento de presiones especulativas. Sin embargo, el 22 de septiembre de 1983, el Banco de México, anunció que había llegado el momento de iniciar el deslizamiento del tipo de cambio libre.

La modificación que sufrieron las previsiones tienen su principal explicación en la evolución de la inflación. En efecto, se preveía que para el año de 1983 la inflación debería ser de aproximadamente 50%, medida de enero a diciembre. Justamente para septiembre de ese año era evidente que el pronóstico inflacionario del régimen sería superado con creces. Al final del año, los precios al consumidor habían crecido a una tasa de 80.8%; treinta puntos porcentuales arriba de lo programado. Así, se había pensado un tipo de cambio de 150 pesos por dólar para una inflación de 50%. Si se hubiera querido mantener esa paridad a toda costa, se habría afectado el segundo propósito; la subvaluación de la moneda nacional, con lo cual se hubieran deteriorado los niveles de exportación. Con esta medida se fracasaba en el logro del tipo de cambio único, más se impedía la afectación de los otros dos: la soberanía del mercado cambiario (entendida como la capacidad de mantener controladas las presiones desestabilizadoras y especulativas) y el tipo de cambio realista que favorecía las exportaciones.

Para 1984 se definió el combate contra la inflación como el principal objetivo de la política económica. Combatir la inflación para consolidar lo ya logrado, afianzando la caída de las expectativas inflacionarias. El pronóstico oficial de inflación para ese año fué de 40%, sin embargo también fué superado, ahora en 20 puntos porcentuales, considerando que en diciembre de ese año el incremento de precios sumaba 59.8%. La política cambiaria, por su parte, mantuvo el ritmo de deslizamiento de los dos tipos de cambio durante el transcurso de casi todo el año, modificándose en diciembre de 13 a 17 centavos diarios. Bajo estas circunstancias debemos aclarar, que dado los niveles de inflación, los márgenes de subvaluación se fueron perdiendo. La subvaluación que en 1983 había oscilado entre un 30

y 35%, prácticamente desapareció para el tipo de cambio controlado, mientras que para el libre quedaba apenas un margen de 5%.

Luego de la devaluación de julio de 1985, se aceleró significativamente el deslizamiento del tipo de cambio para que no se volviera a erosionar la subvaluación y para hacer frente al choque petrolero que se avecinaba. De hecho con el deslizamiento por encima de la inflación la subvaluación se incrementó constantemente y al final de 1986 estaba aún más alta que después de las devaluaciones de 1982, alcanzando un nivel máximo de 41%.

En 1987, frente a una inflación mensual de aproximadamente 8%, el nivel sin precedente de la subvaluación del peso (que se había convertido en una de las principales fuentes de presión inflacionaria) y un comportamiento favorable de la Balanza Comercial, se juzgó que la balanza externa podía resistir con facilidad una desaceleración del deslizamiento, por lo que el peso se depreció en un porcentaje menor que la inflación. La subvaluación disminuyó de 41% a finales de 1986 a 30% a finales de 1987. Así, podemos afirmar, que a partir de esta fecha, dado los niveles inflacionarios alcanzados, la política del tipo de cambio serviría ahora, como mecanismo antinflacionario.

La renovada preocupación por la inflación agregó un nuevo elemento al programa de apertura comercial. En este sentido, se consideraba que la apertura, tendría un efecto moderador sobre la inflación al exponer a los productores nacionales a la competencia externa. Aunque se objetaba que este argumento sólo es válido si los precios internos son más altos que los externos (es decir en tiempos de sobrevaluación de la moneda), por lo menos parte de la continuación vigorosa del proceso de apertura en 1987 y la primera mitad de 1988 debe considerarse a la luz de este argumento.

Así, el propósito principal de la aceleración del proceso de liberación de nuestra economía, a finales de 1987 era controlar

la inflación. Después de la devaluación de noviembre se produjo un incremento drástico de la inflación, lo cual requirió de una acción inmediata. Para ello se firmó el pacto de solidaridad Económica (PSE). Otro elemento importante fué el congelamiento del tipo de cambio, el cual empezó a operar en marzo de 1988, éste debería desempeñar el papel de ancla en la inflación interna. La última modificación a este respecto, siguiendo criterios de no restar competitividad a nuestras exportaciones y no fomentar la inflación, se llevó a cabo a partir de enero de 1989 en que nuestra moneda se devaluó a razón de un peso diario.

Como podrá observarse, frente a este panorama, cabe reflexionar acerca de lo conveniente que pueda resultar una política cambiaria que intenta sustancialmente aumentar las exportaciones no petroleras. Se dice y se repite con insistencia, que para poder exportar es necesario mantener una política realista del tipo de cambio. Esto puede hacerse, pero es difícil que ello no tenga efectos adversos sobre el resto de la economía.

No obstante lo anterior, cabría plantearse la posibilidad y conveniencia de emplear la política cambiaria para inducir resultados positivos en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Para que una devaluación sea efectiva en este sentido, se tiene que reducir los costos de producción internos traducidos a moneda extranjera. Pero esto es virtualmente imposible en lo que toca a los insumos comerciábles con el exterior, pues estos precios ya están regidos por el mercado internacional. Sería entonces conceptos como la mano de obra y los bienes y servicios proporcionados por el sector público lo que tendrían que bajar de precio en términos de moneda extranjera para determinar una mejoría en la competitividad de las empresas nacionales. Es evidente lo indeseable que resultaría, en las circunstancias actuales, una mayor baja de los salarios reales, así como la pérdida de ingresos fiscales.

## 2.6 EL ESTADO Y SU NUEVO PAPEL EN LA ECONOMIA MEXICANA.

Es de considerar que a partir de lo expuesto en el Plan Nacional

de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), el concepto de rectoría de Estado en la vida económica del país, ha sufrido cambios importantes. Según estos documentos el Estado ha tenido una activa y enorme participación en la economía, lo que dió lugar a una serie de distorsiones, que llevaron en parte a la crisis que hoy vivimos. Ante el proceso de cambio estructural que se está llevando a cabo, a través de la apertura comercial externa se requiere que el Estado Mexicano sea ágil, con capacidad de respuesta inmediata ante sus obligaciones, según el PND ahora "su fuerza no radica en su tamaño ni en los ámbitos del quehacer productivo que posee, sino en la creación de las condiciones de un desarrollo efectivo que de base permanente al empleo y a la calidad de la vida". (7)

Hasta 1982, el Estado había tenido una activa participación en la economía del país. Controlaba mil 155 entidades paraestatales, 724 empresas de participación estatal mayoritaria, 75 de participación minoritaria, 103 organismos descentralizados y 223 fiducias. Se consideraba que el Estado era demasiado obeso y lento en su capacidad de respuesta ante sus compromisos y obligaciones como ente organizador del contexto general de la economía. Esto había generado en las empresas problemas de gestión, desempeño financiero y escasa incorporación tecnológica. Asimismo, en situaciones de crisis, provocaba que los escasos recursos de la comunidad se destinaran a esas empresas. Esta situación llevó a la conclusión, que era necesario limitar la participación del Estado en la vida económica del país, y dar lugar a que fuera el sector privado, quien se convirtiera en la principal fuerza motriz de la economía nacional, ello propiciaría que las empresas fueran más competitivas tanto nacional como internacionalmente.

Así pues, con la apertura se requiere que todas las empresas, tanto públicas como privadas, sean autosuficientes con elevados niveles de eficiencia y productividad, para que de esta forma

7. Véase, plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Diario Oficial, 10. de junio de 1989.

puedan competir internacionalmente. Se propuso eliminar los subsidios a todas aquellas empresas que no sean capaces de producir bajo estas condiciones, por lo que corren el riesgo de desaparecer por ineficientes, y su lugar ocupado por otros empresarios que si sean capaces de hacerlas rentables, estos pueden ser nacionales o extranjeros.

A partir de 1983, se da un proceso de desincorporación de empresas estatales, que no se consideran estratégicas ni prioritarias, iniciándose prácticamente el retiro del Estado de la actividad económica. Dando paso a que sea el sector privado quien realice fundamentalmente estas funciones.

Del 1o. de diciembre de 1983 al 30 de noviembre de 1988 se desincorporaron 741 entidades paraestatales y se crearon otras 61, por lo que al final del período el Estado controlaba 427. En el sector industrial que es donde se concentraba las actividades más importantes del ámbito paraestatal, se efectuó el mayor número de desincorporaciones, pues sólo hasta 1987 alrededor de 40% de las entidades desvinculadas eran industriales y de estas 85% las coordinaba la SEMIP. A finales de 1987 la participación del sector paraestatal en la industria se limitaba a 153 empresas, lo que significa una reducción de 62.9% respecto a las 412 que controlaba el Estado a finales de 1982.

Esta nueva situación dará oportunidad a que el Estado tenga un mayor control sobre sus finanzas públicas, puesto que obtendrá ingresos por venta de empresas y se evitará gastos con la desaparición de los subsidios. Esta situación se considera muy importante en la estrategia de apertura comercial externa, pues todos sabemos de los efectos negativos que genera los déficits en las finanzas públicas. Entre estos efectos tenemos la inflación, quien crea una serie de distorsiones en el conjunto de la economía, restando competitividad a nuestro país en los mercados internacionales.

Otra de las actividades que deberá emprender el Estado a partir

del proyecto de apertura comercial y cambio estructural, es destinar mayor inversión en infraestructura económica (puentes, carreteras, alumbrado, drenaje, etc.). La infraestructura actual se encuentra un tanto deteriorada, dado los efectos de la crisis económica que hoy enfrenta el país. Esta deberá ser remozada y actualizada a las necesidades de un país que aspira a competir en el mercado mundial. Es de considerar que para atraer capitales extranjeros y estimular a la inversión privada nacional no sólo deberá ser en base a la ventaja comparativa que representa la mano de obra barata, también será necesario crear una mayor y mejor infraestructura económica. En este aspecto el Estado deberá ser el agente líder que lleve a cabo los proyectos de largo plazo para cubrir las necesidades de infraestructura y las actividades consideradas estratégicas, mientras se fortalece la red de conexiones y compromisos entre el gobierno y las empresas.

En otro aspecto debemos señalar que el Estado deberá preocuparse por crear programas que fomenten el desarrollo tecnológico del país, tanto en instituciones de tipo público como privado. Uno de los factores principales para alcanzar niveles industriales de competencia internacional es la tecnología empleada en los procesos productivos. Con la apertura comercial se tendrá acceso a mejores tecnologías, pero será necesario que el Estado la siga impulsando desde dentro. Una de las estrategias que puede emprender es, comprometer a los industriales privados destinar un determinado porcentaje de sus utilidades a la investigación tecnológica.

Finalmente, el Estado también deberá preocuparse por las condiciones políticas que permitan estimular tanto a los inversionistas nacionales como extranjeros, a través de mantener un clima de paz y estabilidad política en el país. La clase trabajadora deberá sujetarse y subordinarse a las exigencias y disciplina que requieran estos capitales. Se deberá reformular la legislación en materia laboral, principalmente la Ley Federal del Trabajo, donde quede perfectamente claro cuales son los derechos y obligaciones de los trabajadores, de tal forma que se garantice

la producción.

## 2.7 LAS RESTRICCIONES A LAS EXPORTACIONES.

Se podría suponer que las restricciones a las exportaciones, sobre todo a partir de la Apertura Comercial, son casi nulas. En realidad esto no es así, siempre ha existido la obligación de cumplir con cierta reglamentación al respecto. Esta tiene como fin apoyar los siguientes propósitos. (8)

- Preservar especies animales en peligro de extinción (permisos, prohibiciones)
- Controlar la exportación de narcóticos (permisos, prohibiciones)
- Preservar recursos naturales no renovables (permisos, impuestos a la exportación)
- Garantizar la posición monopólica de compañías paraestatales de carácter estratégico, como por ejemplo la Conasupo (permisos)
- Completar políticas de control de precios (permisos, cuotas, impuestos a la exportación)
- Administrar la oferta de bienes incluidos en convenios comerciales internacionales, tales como café, textiles y acero (permisos, cuotas)
- Fomentar la elaboración de materias primas en territorio nacional (permisos, impuestos a la exportación)

De los objetivos anteriores desprendemos que los principales instrumentos empleados para restringir la exportación son: las prohibiciones, los permisos (generalmente en formas de cuotas) y los impuestos a la exportación.

Para dar una idea de la incidencia de las restricciones a la exportación, a principios de los ochenta, se puede señalar que en marzo de 1980, la cobertura de permisos de exportación sobre producción interna era de 48.9% (media con el sistema PODMX 86), mientras la cobertura de los precios oficiales era de 34.5%. Las cifras sobre promedios de impuestos a la exportación no son muy B. Ten Kate Adriaan y De Mateo Fernando, Op. Cit. pp. 328-329.



indicativas, puesto que están determinadas principalmente por el impuesto a la exportación del petróleo y sus derivados (58% ad Valorem en ese tiempo), pero en términos generales los impuestos a la exportación son bajos, en pocas ocasiones mayores de 5%.

Después de las devaluaciones de 1982 se reinstaló temporalmente parte de los impuestos eliminados, pero a partir de 1984 la cobertura del sistema de impuestos a la exportación se ha eliminado casi totalmente, a finales de 1987 el impuesto promedio ponderado con la producción era de sólo 0.5% (el impuesto de 58% a la exportación del petróleo y sus derivados ya no estaba vigente) y la cobertura de precios oficiales era de sólo 2.4%. Entre los productos que quedaron sujetos a impuestos de exportación se encuentran el ganado bovino, la leche, el frijol, el café y el azúcar.

Ultimamente, el sistema de impuestos a la exportación a ganado importancia como resultado de la aplicación de impuestos relativamente altos a la exportación de ganado bovino y carne de res (25% ad valorem). Se pretende con ello apoyar las políticas de control de precios de la carne de res, aunque esta situación previsiblemente no durará mucho tiempo.

Al finalizar 1987 la cobertura de permisos sobre la producción era de 24.8% en comparación con 49.6% en marzo de 1980. Los bienes más importantes que quedaron bajo control fueron: Ganado bovino, especies animales en extinción, carne de res, carne de cerdo, camarones, leche, huevos, algunas frutas y vegetales, frijoles, café, granos, algunas semillas oleaginosas, cacao, azúcar, tabaco en rama y los derivados del petróleo.

## ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

### 2.8 TENDENCIAS ACTUALES DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y EL COMERCIO.

existe consenso en cuanto a que la liberación comercial llevada a cabo a partir de la Segunda Guerra es en gran parte responsable del rápido crecimiento experimentado por el comercio mundial, por lo menos hasta mediados de los setenta, y que éste a su vez, contribuyó apreciablemente al rápido crecimiento de las economías de los países industrializados durante un cuarto de siglo. De hecho el comercio mundial creció en promedio cuatro veces más rápidamente que la producción mundial.

Las instituciones internacionales creadas al final de la Segunda Guerra Mundial (BM, FMI, GATT) contribuyeron decididamente a que el periodo comprendido entre 1945-1970, se considere como la mejor época del comercio internacional en lo que va de este siglo. En efecto, las negociaciones en el seno del GATT redujeron en gran medida, como hemos visto las barreras al comercio. El Fondo Monetario Internacional, coadyuvó a evitar cambios drásticos y competitivos en las paridades internacionales. El Banco Mundial, ayudó a la reconstrucción de Europa y sobre todo la proporcionó liquidez a los países en desarrollo. (9)

Sin embargo, con la devaluación del dólar, el desligamiento de éste con respecto al oro y la flotación de los tipos de cambio en 1971, podemos decir que terminó ésta época dorada, observándose negros nubarrones en el futuro de la economía internacional. Los acuerdos alcanzados como la restricción temporal en Estados Unidos de inversiones en el exterior y las presiones ejercidas sobre los países superhavitarios para que adoptasen medidas comerciales y cambiarias favorables al dólar, fueron un intento por prolongar esa época, pero año y medio más tarde, se hundieron sin dejar rastro.

Es indudable que actualmente la economía mundial se encuentra  
9. Véase, Documento del GATT, El Comercio Internacional en 1986-1987, En Comercio Exterior, Noviembre de 1987, pp. 950-962.

fuertemente contraída, y no parecen haber signos de recuperación en lo que resta de esta década. Las tasas de crecimiento de la producción y el comercio mundiales siguen siendo muy inferiores a los promedios anuales observados en los años sesenta. Aunque la situación ha mejorado relativamente, no se esperan cambios espectaculares. El volumen del comercio mundial de 1985 a 1988 a crecido en promedio en 3.5%, mientras que la producción mundial en ese mismo período la ha hecho en 3%. La diferencia entre el crecimiento del comercio y el de la producción se ha reducido a 0.5%, cuando en los años sesenta era de 2.5 puntos porcentuales y en los setenta había ya bajado a un punto.

Se considera que existen razones de peso para la decepcionante trayectoria que han venido desempeñando la producción y el comercio, entre las cuales tenemos dos principales: la fuerte baja de los precios del petróleo en el mercado mundial y el importante reajuste de los tipos de cambio que se han suscitado por las variaciones del dólar.

Las reacciones de los países exportadores de petróleo ante la baja del precio de su producto no se hicieron esperar, la primera medida que adoptaron estos países fué reducir la actividad de las industrias relacionadas con el hidrocarburo, lo que se tradujo en una reducción de su gasto, lo que afectó sus compras en otros bienes y servicios.

En cuanto a los tipos de cambio, se observa que los productores afectados por las importantes variaciones de los tipos de cambio iniciadas en marzo de 1985 han reaccionado de modo diferente, según se vieran perjudicados o favorecidos por dichas variaciones. La contracción de las actividades exportadoras ha sido muy sensible en los países cuyas monedas se han apreciado, mientras que las exportaciones de los países industriales cuyas monedas se han depreciado, aumentaron en medida modesta o incluso disminuyeron. La razón de este comportamiento, es que los productores que se benefician de una variación de los tipos de cambio pueden adoptar ante el ajuste, una actitud más cauta o

tranquila que los productores presionados por ella.

Como podemos observar, existe una gran incertidumbre acerca de los futuros precios del petróleo y los tipos de cambio, después de haber llegado a su cuota más baja, unos 10 dólares por barril a mediados de 1986, los precios del petróleo se recuperaron primero, hasta ser de unos 20 dólares por barril. Posteriormente han evolucionado de manera más incierta y en los mercados se lucha por interpretar las señales que den la pauta para la futura evolución de los precios del petróleo. En cuanto a los tipos de cambio, también es sumamente difícil predecir sus tendencias.

El comportamiento de los tipos de cambio está influyendo en las perspectivas de la economía de dos maneras estrechamente interrelacionadas; en primer lugar las expectativas que se crean acerca de las posibles inversiones; y en segundo, la inquietud de que dichos tipos puedan falsear la competencia internacional.

La impresión ampliamente compartida, de que los valores relativos de las monedas nacionales no reflejan la auténtica competitividad de cada país, tendrá graves repercusiones entre los empresarios que consideren la posibilidad de invertir en instalaciones y equipo y, en consecuencia sobre la inversión, la producción y el comercio mundiales. Las desviaciones a largo plazo de los tipos de cambio, así como sus considerables fluctuaciones a corto plazo, tienen efectos especialmente graves en las decisiones de invertir en las industrias de exportación y en aquellos cuyos productos compiten con las importaciones. Las distorsiones e interferencias que provoca, hacen más difícil interpretar las tendencias que a través de los precios emite el mercado mundial, ya que son la principal fuente de información acerca de los excedentes y las penurias detectables en la economía mundial, y finalmente, de los cambios en la competitividad internacional.

Otro de los efectos colaterales de esta situación, es que, durante los períodos de lento crecimiento económico, las presiones proteccionistas aumentan con frecuencia. Esto a traído

como consecuencia, una tendencia cada vez mayor a considerar amenazadoras las importaciones y difíciles e inseguros los mercados de exportación.

Como las repercusiones de las medidas de política económica no respetan fronteras, estas medidas proteccionistas han de juzgarse en un contexto internacional y no únicamente nacional. Al distorsionarse el entorno competitivo, las políticas comerciales proteccionistas están debilitando el crecimiento de la economía mundial; directamente: por sus consecuencias para el nivel y la estructura del comercio mundial, e indirectamente: Por el aumento de la inseguridad que inhibe la inversión, especialmente la relacionada con el comercio internacional.

Por último, es difícil afirmar que ya se han superado la mayoría de los efectos negativos causados por las variaciones de los precios del petróleo y del tipo de cambio. Sin embargo, algunos indicios apuntan en esa dirección, por ejemplo, la rapidez con que la industria Japonesa se está ajustando a un yen más fuerte. De todas formas, aunque resulte ser así, lo más seguro es que el impulso dado a las tasas de crecimiento de la producción y el comercio mundiales, sea más bien modesto.

## 2.9 RELACIONES COMERCIALES MEXICO - EU.

Hasta la fecha, aproximadamente el 70% del comercio exterior de México continúa realizándose con Estados Unidos, de aquí la importancia que revisten los múltiples acuerdos, y enmiendas llevados a cabo por ambos países; en materia comercial. La cuestión clave consiste en precisar hasta que punto la posición estadounidense está dominada por políticas comerciales proteccionistas, que restrinjan y afecten nuestro comercio con ese país.

Estados Unidos ha sido el principal arquitecto de la estructura legal que rige el comercio internacional y dispone de un cuerpo complejo de regulación interna para comerciar con el resto del mundo. Las naciones que realizan exportaciones o importaciones

con este país, se encuentran bajo un estricto régimen de regulación comercial.

La política comercial estadounidense refleja las condiciones generales y las perspectivas de su economía. Su evolución en lo que va del siglo ha respondido a los requerimientos según sea el caso, de liberación o protección exigido por su industria interna.

La actual revisión de legislación comercial es evidencia de los grandes problemas que enfrenta la industria de Estados Unidos a causa de las prácticas comerciales leales y desleales, que ponen en peligro su planta productiva y el empleo. Esta situación explica porque la nueva legislación es de carácter eminentemente proteccionista.

Las enmiendas a la legislación del comercio de Estados Unidos atienden al objetivo prioritario de atenuar el déficit comercial de esa nación favoreciendo el acceso de sus productos a los mercados internacionales. En este objetivo se reconocen implícitamente los siguientes hechos: (10) Los productos estadounidenses han perdido competitividad en los mercados internacionales, lo que se ha traducido en un estancamiento de sus exportaciones; el déficit comercial se explica por el estancamiento de las exportaciones, aunque también de manera fundamental por el creciente dinamismo de las importaciones procedentes de Europa Occidental, pero sobre todo de los países asiáticos, como Japón y los países de industrialización reciente (PIR); Estados Unidos orienta su legislación comercial a fortalecer su capacidad de negociación con estos países y otros como México con los que mantiene un déficit en este renglón, por medio de la exigencia de un nuevo concepto de reciprocidad comercial asociado con elementos de presión y represalias.

La Ley de Acuerdos Comerciales aprobada en 1979, significa cambios sustanciales en la legislación comercial de Estados Unidos, 10. Torres Chimal María Elena y Solís Anzo Miguel Angel, Nueva Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos en Comercio Exterior, Vol. 39, México, Num. 6 Junio de 1989, pp. 490-495.

enmendando o sustituyendo a las siguientes: La Ley de Comercio de 1974, la Ley Arancelaria de 1930, la Ley Antidumping de 1921 y el Código de Ingresos Internos de 1954. Esta pieza legislativa se integró con once capítulos, entre los que destacan: Derechos Compensatorios y Antidumping, Valoración Aduanera, Barreras Técnicas al Comercio y medidas Agrícolas.

En los primeros días de octubre de 1984 el Congreso aprobó la Ley Comercial y Arancelaria, que junto con otros documentos integraron un proyecto que rechazó todas las opciones de proteccionismo. Esta legislación reflejó la percepción del Gobierno estadounidense, acerca de la problemática comercial existente en ese país. El gobierno consideraba que la promoción del libre comercio y la utilización de barreras no arancelarias, serviría como mecanismo eficaz para reducir el déficit comercial e incrementar las exportaciones.

Sin embargo, el 23 de agosto de 1988 se firmó la nueva Ley de Aranceles y Comercio Exterior (Omnibus trade and Competitive Ness Act Of 1988) que contiene los cambios que regulan desde esa fecha, las relaciones comerciales de Estados Unidos con el resto del mundo y marca la norma de su política comercial de carácter eminentemente proteccionista.

En las enmiendas a los diferentes instrumentos legislativos en materia comercial se evidencia la presencia de los principios básicos que norman la actual política comercial de Estados Unidos. Así, por un lado, promueve el libre comercio y por otro, se apoya en políticas de corte claramente proteccionista. (11).

#### PRINCIPIOS DE LIBRE COMERCIO.

- 1) Las tarifas o los aranceles deben ser el principal método para regular el comercio, garantizando la liberación comercial por medio de la revisión periódica de aquellos.
  - 2) Los subsidios a la exportación (subvenciones) tienden a neutralizar los efectos de las tarifas o aranceles y
11. Ibidem pag. 496

distorsionan la estimación de los costos, rompiendo con la organización natural del comercio mundial.

- 3) Los exportadores que explotan monopolios o posiciones privilegiadas en su país, no deben vender a Estados Unidos a precios artificiales.
- 4) Todas las políticas comerciales que discriminen entre países, deben ser condenadas.
- 5) Las preferencias comerciales que los países industrializados otorgan a las naciones en desarrollo, son permitidas en tanto sean generalizadas.

#### PRINCIPIOS PROTECCIONISTAS.

- 1) Las industrias de Estados Unidos no deben ser dañadas por la competencia del exterior.
- 2) Los sectores de la economía considerados importantes por su concentración geográfica, el empleo, el interés o la seguridad nacionales, deben ser objeto de consideración y protección.
- 3) La industria estadounidense y su mercado no deben ser afectados por economías planificadas, en donde los precios y los costos son controlados.
- 4) Estados Unidos no abrirá sus mercados a países que no ofrezcan beneficios recíprocos a las empresas nacionales.

Además de lo anterior, tanto en el Ejecutivo como en el Congreso existe preocupación sobre la necesidad de efectuar una Reconversión Industrial que deberá ser el motor que impulse al país hacia el siglo XXI.

Las medidas antes descritas, tienen como fin dos objetivos fundamentales: Primero; reducir el déficit comercial, segundo; aumentar la competitividad de la industria mediante una supuesta reindustrialización (pasar a la etapa posindustrial). Según esta visión, la estrategia debe conducir a aumentar las exportaciones estadounidenses, asegurando que el comercio mundial se base en un sistema de competencia más justa. El otro aspecto, se resolverá en función del tiempo que lleve cambiar el panorama productivo de la industria estadounidense, que puede lograrse con medidas



proteccionistas, entre otras acciones.

Las medidas proteccionistas se aplican cuando a juicio de ese país, se cometen infracciones como la del comercio desleal. La sección 301 de la legislación es uno de los instrumentos más importantes de la política comercial de Estados Unidos. Su propósito es ofrecer al presidente los medios para actuar rápida y decisivamente en contra de las prácticas comerciales desleales, sin considerar si la acción está comprendida en las normas del GATT y sin recurrir a un procedimiento legal formal. Las cuatro categorías consideradas como prácticas desleales son: aranceles y otras restricciones que afectan el valor de partes y componentes enviados para su ensamble a Estados Unidos o que discriminan a los productos estadounidenses; actos ilegales o injustificados que obstaculizan el comercio con Estados Unidos; subsidios a la exportación (Subvenciones) que afecten la competitividad de los productos estadounidenses; y restricciones arbitrarias o discriminatorias que lesionan los derechos de los Estados Unidos.

Por su parte, el artículo 201 de la legislación o cláusula liberatoria o de salvaguardía, libera a Estados Unidos de las obligaciones que le impone el GATT de no limitar las importaciones y le permite proporcionar ayuda o protección provisional a las industrias que sufren daño debido al aumento de las importaciones, para que puedan proceder a su modernización.

Conocidas como salvaguardias, estas medidas temporales pueden tomar la forma de elevación de aranceles, cuotas arancelarias, restricciones cuantitativas o acuerdos voluntarios de restricción y están destinadas a reducir la cantidad o celeridad de las importaciones que afectan a la industria nacional. Las salvaguardias no tienen carácter selectivo, se aplican a todas las importaciones de la mercancía que se trate, incluidas las provenientes de países que quizás no hayan aumentado el volumen de sus exportaciones.

A partir de 1982, México ha logrado mantener un superávit en su comercio exterior con Estados Unidos, tanto por su política

monetaria (tipo de cambio) como por las modificaciones en su política económica, principalmente la apertura comercial. Esto ha dado como resultado una elevación sin precedentes de las exportaciones no petroleras a ese país. (véase cuadro 3) Esta situación representa para México aspectos favorables y en contra. Lo positivo es que, es muy saludable que contemos con un saldo a nuestro favor en nuestro comercio con ese país. Lo negativo es que, dada esta relación, se reducen las opciones de diversificar nuestro comercio con otros países o asociaciones que agrupan a países, y también por otro lado, se intensifican los conflictos para regular el comercio entre ambos países. Esto ha dado lugar a que se lleven a cabo sendos acuerdos bilaterales de comercio.

CUADRO 3. MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS.  
(miles de millones de dólares)

CONCEPTO	1985	1986	1987	1988
Importaciones	13.6	12.4	7.1	11.3
Exportaciones	19.4	17.6	12.1	12.1
SALDO	5.8	5.2	5.0	0.8

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos. Varias publicaciones.

En la actualidad hay dos áreas principales de conflicto entre México y Estados Unidos. La primera es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y su aplicación con respecto a México. La segunda corresponde a los conflictos sobre derechos compensatorios y subsidios. El SGP, es un mecanismo unilateral que permitía a los países beneficiarios exportar sus productos al mercado estadounidense libres de derechos, sin verse obligados a adoptar medidas de reciprocidad.

Más de 100 naciones cumplieron los requisitos para recibir el tratamiento especial establecido en el SGP y México fué uno de los países que se benefició con dicho instrumento. Sin

embargo. Las características especiales de la estrecha relación de México con Estados Unidos y las peculiaridades de este sistema, apuntaban casi con certeza, a que se presentarían diversos problemas al aplicarse dicho programa. (12)

Considerando la delicada situación económica por la que atravieza Estados Unidos, cada año, en el mes de marzo, se suprimen de la lista del SGP algunos rubros de manera sistemática, debido a que han llegado a los límites de la necesidad competitiva. Pese a que se trata de un proceso automático y por imparcial que pueda ser en algunos sectores de la socidad mexicana, se considera que las exclusiones constituyen acciones políticas deliberadas en su contra.

El que México continúe participando en el SGP, dependerá de que dicho programa sirva de apoyo a los objetivos planteados en la Apertura Comercial Externa, de alcanzar ciertos niveles de crecimiento y desarrollo en base a los ingresos obtenidos a través de nuestras exportaciones. Situación que no parece nada clara ni favorable, por lo antes señalado y principalmente a partir de las modificaciones en el SGP llevadas a cabo en 1984, ente el Ejecutivo y el Congreso, que en lugar de facilitar nuestras exportaciones las obstaculizan aún más.

El Gobierno Mexicano sostiene que el SGP es especialmente restrictivo cuando se trata de las exportaciones de países de industrialización reciente (México entre ellos). En un documento oficial se afirma que, pese a que, en 1982 el SGP abarcó 20% de las exportaciones de mercancías mexicanas a Estados Unidos, las exclusiones por virtud de la necesidad competitiva de ese país, eliminaron más de 50% de los artículos exportados y superaron a las de cualquier otro país beneficiario, concretamente, entre el 1o. de abril de 1983 y el 31 de marzo de 1984, se excluyeron un total de 97 productos de la lista del SGP, de los cuales 63 eran de origen mexicano, esto 12. Del Castillo Gustavo, Del Sistema Generalizado de Preferen--cias a un Acuerdo Bilateral de Comercio, En Comercio Exterior, Marzo de 1986. pp. 230-240.

es 65% del total excluido. Como podrá observarse, el valor de los productos mexicanos excluidos del SGP y sujetos a algún gravamen ha sido mayor que el valor de las mercancías que han ingresado a Estados Unidos amparadas por el SGP.

El intercambio México-Estados Unidos, se caracteriza por su naturaleza dual. El valor que corresponde a cada dimensión es importante. Una es el Sistema Generalizado de Preferencias, la limitación primordial de este canal de comercio es que el SGP se estableció en los años sesentas y que en los años subsecuentes México y Estados Unidos han evolucionado, tanto en su desarrollo, como en su relación comercial específica, de tal suerte que la estructura del Sistema Generalizado ha generado problemas en sus relaciones bilaterales, por ello tendrá que revisarse y actualizarse para que se ajuste a las necesidades de ambos países.

Con respecto a la otra área de conflicto entre México y Estados Unidos, esto es, las negociaciones llevadas a cabo sobre derechos compensatorios y el código de subsidios, se han logrado importantes avances.

México, como otros países, hasta antes de la apertura comercial, había venido utilizando diversos subsidios directos e indirectos, como parte integral de su estrategia de desarrollo, que comprendían desde insumos para la producción hasta subsidios directos de exportación en forma de exenciones impositivas y tasas de interés menores a las del mercado. Los estatutos del GATT y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), permiten que los países concedan tales subsidios conforme a una estructura regulada, y también establecen procedimientos formales de compensación y de apelación en los casos en que un subsidio de exportación cause un daño económico.

A raíz de su decisión de no ingresar al GATT en 1980, y como resultado de la Ley de Comercio de 1979 de Estados Unidos, México perdió el derecho de apelar contra las industrias estadounidenses que alegasen la existencia de daños causados por las exportaciones

mexicanas. De igual forma, si la parte estadounidense juzgara que los productos mexicanos incluían un subsidio a la producción o a la venta en el exterior, podía imponer derechos compensatorios. Estos mecanismos habían resultado muy eficaces para impedir las exportaciones mexicanas. Hasta hace poco ambos países carecían de un acuerdo bilateral que les permitiera resolver sus problemas en esa materia. Considerándose un asunto prioritario, dado el proceso de apertura comercial externa, por iniciativa de nuestro país, el 23 de abril de 1985 se suscribió el convenio intitulado "Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios", en el acuerdo se aceptaba que "para los propósitos de este entendimiento los Estados Unidos de América reconocen que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Por consiguiente este entendimiento no impedirá al gobierno de los Estados Mexicanos la adopción de medidas y políticas para apoyar a sus sectores productivos, incluidos los del sector exportador. Las partes acuerdan que, como país en desarrollo, el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos debería procurar reducir o suprimir subsidios a la exportación cuando la utilización de tales subsidios a la exportación sea incompatible con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo. (13)

En referencia a lo anterior "El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos acuerda que los subsidios a la exportación sobre sus productos no deberan usarse en tal forma que causen perjuicio grave al comercio o producción de Estados Unidos de América y acuerdan como sigue: El gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no otorgará los elementos de subsidio a la exportación del programa de certificados de devolución de impuestos (CEDI) a ningún producto. (14) además, tampoco se permitirá que se introduzcan otro tipo de subsidios a la exportación, que causen el mismo efecto de daño a la economía de Estados Unidos.

---

13. Malpica de Lamadrid Luis, Que es el GATT, Edit. Grijalvo, Anexo 10 Pág. 489.

14. Ibidem, Pág. 490

Otro aspecto que preocupaba a los negociadores estadounidenses, era lo de los precios preferenciales de productos petroquímicos destinados a la exportación. Se buscaba que México no aplicara esta política de precios preferenciales, así como que restringiera su práctica de financiar las exportaciones con créditos con períodos de vencimiento menores de dos años. En este sentido, "El gobierno de los Estados Unidos mexicanos, acuerda no establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector de energía o productos petroquímicos básicos, incluyendo el programa de precios preferenciales para productos petroquímicos básicos, que sea un subsidio a la exportación o que tenga el propósito o efecto de promover exportaciones". (15)

Resulta evidente que Estados Unidos no aceptará los subsidios a las exportaciones y requiere del Gobierno Mexicano que estos no formen parte de sus planes de desarrollo. Por su parte nuestro país se vió obligado a aceptar estas condiciones, si quería ganar terreno, para que se reconociera nuevamente "La prueba del daño".

Esta prueba se aplica en la práctica de la siguiente manera: Para efectos de la imposición de impuestos compensatorios, no habrá presunción alguna de que los incentivos otorgados por el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos tienen efectos adversos a la producción o a su intercambio comercial. Cualquier efecto adverso tendrá que demostrarse de manera positiva, por los procedimientos legales ya establecidos en la Ley sobre la determinación de daños causados por las exportaciones mexicanas a industrias de los Estados Unidos.

Para llegar a este acuerdo final y obtener la prueba del daño fue necesario vencer grandes dificultades, especialmente difícil para los negociadores mexicanos fue la asociación que quisieron hacer los estadounidenses entre el artículo tres y cuatro del entendimiento. Hubo un momento en que Estados Unidos intentó

15. Ibidem Pag. 491

Considerar a los subsidios internos (mexicanos) no orientados a la exportación como causa para cancelar la prueba del daño.

El entendimiento entre México y los Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios, ha sido una negociación difícil, debido principalmente a la posición asimétrica que existe entre ambos países con respecto a la política comercial, mientras México se propugna por el libre comercio casi sin reservas, Estados Unidos se vuelve cauto y es partidario del libre comercio cuando le conviene y obtiene ventajas, cuando no, acude a políticas proteccionistas legales y no legales, argumentando que se cometen infracciones a los principios de reciprocidad, comercio justo, comercio desleal, etc.

La prueba del daño es un instrumento muy valioso para los exportadores mexicanos, ya que mediante ésta, las industrias estadounidenses no podrán acusar tan fácilmente a nuestro país, que nuestros productos están dañando su economía, para ello deberán presentar las pruebas que corrobore dicha acusación.

Finalmente, como complemento a este Entendimiento entre México y los Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios, el 6 de noviembre de 1987, se firmó el documento que establece los principios mutuamente aceptados y el establecimiento de un mecanismo de consulta. Para México, este esquema de principios tiene una especial significación, ya que forman parte de la política internacional que ha venido promoviendo en todos los foros internacional de cooperación. En esta parte, se reconoce a México su actual situación de país en desarrollo, con las implicaciones de trato no recíproco y más favorable en todos los ámbitos de consulta y negociación. (16)

Además, se reconoce que los ingresos de México por exportaciones son importantes para cumplir con sus compromisos internacionales en materia de deuda externa. Con ello se pretende evitar el

16. Véase, Gobierno de México, Entendimiento en materia de Comercio Exterior, En Comercio Exterior, Noviembre de 1987, pp. 964-966.

cuestionamiento de los esfuerzos mexicanos en la promoción de exportaciones no petroleras, igualmente para evitar incertidumbres que distorsionen las decisiones en materia de comercio e inversión, se reconoce la importancia de promover un ambiente más favorable en estos campos.

Con relación al mecanismo de consulta, se establecen las medidas y los procedimientos de operación del mismo, este tiene como finalidad ayudar a resolver los problemas que surjan en las relaciones económico-comerciales entre los dos países. Se busca considerar los asuntos de interés recíproco, tanto para aquellos que requieran de un tratamiento preventivo, que elimine fricciones innecesarias, como explorar y llegar a acuerdos mutuamente benéficos en este ámbito de las relaciones.

Esta forma de operación es consecuente con los derechos y obligaciones que ambas naciones tienen como miembros del GATT, - el cual estipula a este respecto, que las partes deben intentar dirimir sus diferencias de modo bilateral antes de trasladarlas al ámbito multilateral.

Debe enfatizarse que mediante este entendimiento no se otorgan, a la firma del mismo, preferencias comerciales de ninguna especie entre ambos países. Su principal objetivo es brindar un mecanismo para la celebración de consultas en el ámbito comercial y de inversión.

#### EL MERCADO COMUN NORTEAMERICANO.

En un futuro inmediato, se prevén algunos cambios en la relación comercial entre ambos países. Para ello, debemos considerar el hecho de que Estados Unidos, ante el evidente fortalecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) como una gran potencia comercial a partir de 1992, que le permitirá restringir sus fronteras al comercio y a la inversión a todos aquellos países que no sean miembros de la comunidad, además de aumentar su grado de influencia en los mercados



internacionales, ha propuesto a México la idea de formar junto con Canadá un Mercado Común, con un libre intercambio de mercancías, capitales, mano de obra, de tránsito de personas, incluso la circulación de una sola moneda para la realización de estas operaciones. El objetivo de Estados Unidos, es hacer frente a la competencia y a la posible influencia que pudiera llegar a tener la CEE en los mercados internacionales. Hasta la fecha, aún no se ha firmado ningún documento oficial que corrobore la posible formación de dicho Mercado Común, entre estos tres países.

A este respecto, los mayores avances entre los gobiernos de México y Estados Unidos, es el acuerdo firmado el 3 de octubre de 1989, que tiene como finalidad facilitar un mayor intercambio comercial entre ambos países. Con este acuerdo se pretende superar, el de Entendimiento firmado en noviembre de 1987, que solo tiene un carácter consultivo. Para ello, las comisiones en materia comercial de los dos países, están estudiando la posible lista de productos que podrán intercambiarse sin mayores restricciones. Esta lista deberá estar concluida en mayo de 1990, para entrar en operación a más tardar en julio de ese mismo año. Sin embargo, este nuevo acuerdo que se ha firmado, no se cree responda a las expectativas de formar un Mercado Común, donde haya un libre flujo de mercancías y de inversiones, por lo que corresponde a México decidir si acepta esta propuesta estadounidense. Cabe destacar, que las negociaciones para la formación del Mercado Común, están muy avanzadas entre los gobiernos de Estados Unidos y Canadá.

Para México, la posibilidad de formar parte del Mercado Común, puede resultar provechosa, en el sentido de que Estados Unidos accedería a abandonar sus políticas comerciales proteccionistas, lo que nos daría la oportunidad de colocar con mayor facilidad nuestros productos en sus mercados. A cambio de ello, si México acepta ser parte del Mercado Común, definitivamente deberá renunciar al objetivo por el que ha venido luchando desde hace mucho tiempo atrás, incluso con la propia apertura comercial,

que es el interés manifiesto de nuestro país de diversificar sus mercados de exportación.

## 2.10 MEXICO EN EL GATT.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio (GATT), es el texto que contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por todos los países miembros. Actualmente son unos 90 países desarrollados, en desarrollo y socialistas, que en conjunto realizan más del 85% del comercio mundial. (17)

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, se reconoció la necesidad de crear un sistema internacional de comercio que evitara la vuelta a las prácticas del bilateralismo y la discriminación que prevalecieron antes del conflicto y que estableciera un sistema comercial abierto. En febrero de 1946 se convocó una conferencia de las Naciones Unidas, sobre Comercio y Empleo, con el objeto de formular los principios y las reglas de una organización internacional de comercio, así como de promover negociaciones multilaterales de reducción de derechos arancelarios. De ese modo, en 1948 se redactó la Carta de la Habana, en la cual se proponía una amplia gama de compromisos en las esferas del comercio, el empleo, el desarrollo y la reconstrucción. Se preveía asimismo, establecer una organización con poderes y facultades para tomar iniciativas y coordinar acciones internacionales en esas esferas.

Cuando Estados Unidos rechazó la Carta de la Habana, se decidió aplicar con carácter provisional, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que se había redactado paralelamente a la Carta, con el objeto de preservar la validez de las concesiones arancelarias negociadas hasta entonces. Su forma era la de un Acuerdo Comercial entre partes contratantes en el que se especificaba las concesiones arancelarias otorgadas por las

17. Peña Alfaro Ricardo, Ventajas y Desventajas del Ingreso de México al GATT, En Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 1, México Enero 1986 Pag. 33.

partes, así como las cláusulas operativas consideradas esenciales para proteger el valor de tales concesiones. Se pretendía que esas cláusulas fueran substituidas por el capítulo sobre política comercial de la Carta de la Habana cuando esta entrara en vigor, al no lograrse ello, el Acuerdo General pasó a ser el único conjunto de compromisos comerciales multilaterales derivado de las iniciativas anteriores.

Actualmente debemos considerar al GATT como el foro multilateral que regula el funcionamiento de gran parte del comercio mundial. El GATT cumple dos propósitos fundamentales: Por una parte constituye un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales, por otra, sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto, en el sentido de que otorga los mismos derechos a todas las partes contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones en el intercambio comercial. Liberal, porque está inspirado en el principio de la economía clásica liberal, según el cual si cada país se especializa en la producción de mercancías en las que tiene Ventajas Comparativas, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta. Para dar lugar a tal comercio se requiere, por lo tanto, un conjunto de principios que establezcan: a) La no discriminación entre los miembros, y b) que el elemento detonante de los flujos comerciales entre países sea la medida de lo posible, la diferencia entre los precios internacionales y los nacionales.

El principio de la no discriminación establecido en el artículo 1 del Acuerdo General, relativo al trato de la nación más favorecida, establece que cada parte contratante se compromete a conceder de manera inmediata e incondicional, a todas las demás, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido a una parte contratante, en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase a la importación

o exportación. Este es el mecanismo que se ha encontrado para crear un comercio abierto. Con esta cláusula las partes contratantes también se comprometen a no utilizar el comercio como medio para discriminar entre países. (18)

Otro principio del Acuerdo General, es la búsqueda de condiciones estables para el comercio y la eliminación de incertidumbre sobre los mercados. Una parte importante de las disposiciones del Acuerdo General tienen como objetivo asegurar que los países respeten las concesiones otorgadas y no eleven los derechos de importación, una vez concedidos. De esta forma el Acuerdo General, establece la seguridad de que los derechos aduaneros sean estables y previsibles. Bajo estas condiciones, una parte contratante puede retirar las concesiones de un producto determinado, siempre y cuando compense a los socios comerciales con otra concesión equivalente.

Con respecto al comercio liberal, una de las reglas es que, en la medida de lo posible, el elemento determinante de las corrientes comerciales sea la diferencia entre los precios nacionales y los internacionales. Esto llevaría a que cada país se especializara en los productos que pueden producir más eficientemente. Una forma de acercarse a dicho objetivo es la protección del mercado mediante aranceles, en lugar de cuotas o permisos de importación. El arancel permite proteger a los productores nacionales de la competencia del exterior, pero dentro de ciertos límites, además concede al consumidor la posibilidad de escoger entre productos a partir de ciertas restricciones de precio, asimismo revela de manera directa el grado de protección del mercado.

Contrariamente, las restricciones distintas del arancel, como los permisos y cuotas de importación o su prohibición, aíslan al mercado protegido de los precios del exterior. Además, no son transparentes, pues a partir de ellos no se puede determinar que tan protegido está el mercado, Por ello el Acuerdo General

establece que el arancel es el método básico para regular la competencia con el exterior. Así también en el Acuerdo General, ninguna parte se obliga a reducir algún arancel en ausencia de un acuerdo especial. Ciertamente uno de los objetivos del GATT es reducir los aranceles a la importación. Para ello, se realizan las conferencias o Rondas de Negociación.

Dado que el GATT es un foro de negociación, fue necesario establecer el principio general bajo el cual se realizan las negociaciones. En el preámbulo, el Acuerdo General establece que el trato entre países se realizará en "base de reciprocidad y de mutuas ventajas". En el texto del Acuerdo este principio viene especificado varias veces. (19)

A este respecto, los países en desarrollo han argumentado con éxito que no puede haber trato recíproco entre países con capacidad económica desigual. Como podrá verse, en diversas disposiciones del Acuerdo General, se reconoce que los países en desarrollo pueden recibir un trato especial y más favorable que las otras partes contratantes. En el curso de distintas negociaciones se ha logrado el reconocimiento legal de esta situación. Actualmente, el Acuerdo les confiere un trato especial en varios campos.

- 1) Los países en desarrollo pueden recibir un trato especial y más favorable sin que esto se deba hacer extensivo al resto de las partes.
- 2) Los países desarrollados "no esperan reciprocidad" en negociaciones comerciales con los países en desarrollo.
- 3) Los países en desarrollo pueden aplicar salvaguardias para promover su desarrollo económico.
- 4) Se reconoce que los subsidios son parte integral de los programas de desarrollo de los países en desarrollo.

A cambio de esto, los países en desarrollo han aceptado su integración paulatina a las obligaciones del GATT y, por tanto a la pérdida eventual de dicho trato especial. No obstante, en el GATT no hay ningún mecanismo que de manera específica lleve

19. Ibidem, Art. XXVII: 2 Pag. 227 y Art. XXVII bis Pag. 229.

a cabo tales hechos.

Los países en desarrollo han sostenido que el trato especial que legalmente se les ha conferido, no se ha traducido en beneficios en términos de concesiones arancelarias. Esto puede deberse a los mecanismos de negociación utilizados en las rondas comerciales. Si un país está interesado en que otro reduzca sus aranceles a un producto determinado, pero no tiene o no puede ofrecerle una concesión equivalente, difícilmente logrará su objetivo en la negociación.

En otro de los aspectos, el Acuerdo General regula el trato a los subsidios a la exportación, ya que pueden afectar las corrientes de comercio.

En este sentido, el Acuerdo establece que cualquier subsidio que tenga por efecto directo o indirecto aumentar las exportaciones de un producto, deberá notificarse por escrito a las partes contratantes. (20) en los casos en que se determine que tal subsidio cause o amenace causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte que lo haya concedido deberá examinar la posibilidad de limitarlo.

El Acuerdo faculta a cada parte contratante a contrarrestar los efectos de un subsidio a un artículo exportado a su territorio mediante la aplicación de derechos compensatorios. Estos son impuestos al producto importado para compensar el beneficio que recibió de un subsidio. La condición para ello, es que se pruebe que el subsidio en cuestión causa o amenaza causar perjuicio importante a la producción nacional ya existente, o que retarda considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

En suma, el Acuerdo General no proscribe los subsidios a la exportación pero establece que los que causen o amenacen causar daño a otra parte contratante, se eliminen o se anulen

20. Ibidem, Art. XVI, Pag. 208.

mediante impuestos compensatorios.

Con respecto al dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, queda proscrito en el Acuerdo General cuando cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción existente o posible de una parte contratante. (21)

El Acuerdo General reconoce que el comercio puede tener temporalmente efectos nocivos en una economía, lo cual puede hacer necesario revertir de modo temporal las concesiones arancelarias. Por esta razón, existen varias disposiciones por las que los países pueden recurrir a una salvaguardia, que los exime de algunas obligaciones del Acuerdo General y les permite protegerse de tales perjuicios.

La condición para aplicar una salvaguardia, es que el producto importado cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores del país importador. En casos específicos se permite la suspensión total o parcial de la concesión, con objeto de prevenir o reparar tal perjuicio.

Uno de los aspectos más importantes del GATT es su función como mecanismo para solucionar diferencias entre las partes contratantes. Puede decirse que uno de los principios del Acuerdo General, es que las diferencias entre los miembros deben alcanzar una conclusión mutuamente satisfactoria.

En el Acuerdo General no hay un procedimiento único para solucionar diferencias entre las partes contratantes. En su lugar, el Acuerdo contiene más de 30 procedimientos particulares, que tienden a solucionar dichas diferencias.

Hay varios elementos comunes en las distintas instancias de solución de diferencias del Acuerdo General. Normalmente se

21. Ibidem, Art. VI, Pag. 193.

suceden progresivamente, constituyendo recursos escalonados de solución. Ellos son: 1) las consultas bilaterales; 2) la solicitud a una entidad o persona para que interponga sus "buenos oficios", para la reconciliación de las diferencias que subsistan y 3) la solicitud a las partes contratantes de que establezcan un grupo especial que analice el problema y emita una opinión consultiva. Posteriormente las partes contratantes emiten una recomendación. (22)

Se advierte que el procedimiento para la solución de diferencias desemboca en un mecanismo de negociación y no en un proceso legal. Cuando intervienen las partes contratantes emiten una recomendación, que no constituye un fallo y que en términos legales no obliga a los países a aceptarlo. Este procedimiento de solución de diferencias, en el que simultáneamente intervienen elementos legales y la voluntad política de los gobiernos, ha hecho que el GATT, se considere como una institución flexible y pragmática, pues está abierta a soluciones donde intervienen conjuntamente la Ley y el Poder.

Así pues, uno de los objetivos fundamentales del Acuerdo General es la liberación comercial. El GATT, ha sido el foro en el que se han realizado ocho grandes negociaciones comerciales, siendo la última, la ronda que se está llevando a cabo en Uruguay, la cual se inició en 1987 y terminará en 1990.

El ingreso de México al GATT, se puede explicar como una decisión dirigida a facilitar la política de comercio exterior que el gobierno a venido instrumentando a través de la apertura comercial. De acuerdo a dicho modelo de desarrollo, se requiere tener acceso con la mayor libertad posible a los mercados extranjeros.

Es bien sabido que una parte de la opinión pública se oponía a la entrada de México al GATT. Los argumentos principales

22. Peña Alfaro Ricardo, Op. Cit. Pag. 37.



de tal postura pueden resumirse como sigue: (23)

a) Tarde o temprano la competencia extranjera haría desaparecer las industrias nacionales medianas y pequeñas, mal preparadas por sus precios y su calidad para competir con las corporaciones transnacionales. El país se convertiría en una "maquiladora", mientras que las corporaciones transnacionales eliminarían a la mayoría de las compañías nacionales de México.

b) México perdería su soberanía sobre sus políticas de recursos naturales. El país no podría aumentar, y particularmente, reducir, sus exportaciones petroleras sin la vigilancia internacional del GATT.

c) La agricultura mexicana se encuentra en gran desventaja en relación con los productores extranjeros más eficientes, de modo que la liberalización del comercio exterior no afectaría negativamente sólo a la producción nacional, sino también la tenencia de la tierra. La agricultura moderna, orientada hacia la exportación, se beneficiaría a expensas de los campesinos pobres que constituyen la gran mayoría de la población rural.

d) No conviene ingresar al GATT, cuando esta organización está perdiendo toda su influencia en la conducción del comercio mundial y las políticas proteccionistas están aumentando por todas partes.

Sin embargo a fines de 1985, el Senado sostuvo audiencias públicas a resultas de las cuales se dió luz verde al poder ejecutivo para que iniciara las negociaciones conducentes al ingreso al GATT. El cual se concretó formalmente el 24 de julio de 1986, convirtiéndose en la noagésima segunda parte contratante.

Al mismo tiempo se llevó a cabo, como ya lo hemos visto, un intenso proceso de sustitución de los permisos previos de importación por aranceles, requisito indispensable para poder adherirse a este organismo.

---

23. De Mateo Fernando, Op. Cit. Pag. 205-206.

En el párrafo 4 del protocolo de adhesión se establece que "Las partes contratantes están concientes de la intención de México de ejecutar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como la de aplicar los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de naturaleza fiscal y financiera, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General.

Esto significa en concreto, que las partes contratantes reconocen el derecho de México para continuar con sus planes y programas de desarrollo, pero que se reserva sus derechos para llevar al GATT, cualquier cuestión que pudiera afectar sus intereses comerciales. En este párrafo queda perfectamente claro que el GATT no deberá interferir de ningún modo en la aplicación de las medidas internas que México considere preferibles para su estrategia de desarrollo.

Otros temas importantes de la firma del acuerdo son: 1) se reconoce a México como un país en desarrollo, lo que le confiere los derechos y los privilegios adicionales de que disfrutaban otras partes contratantes en desarrollo, establecidos en el Acuerdo General; 2) Los precios oficiales de las importaciones serán eliminados para 1987 (sólo 35 productos siguen actualmente sujetos a precios oficiales); 3) México mantendrá los requerimientos de contenido nacional y participación en las exportaciones sobre todo en los sectores automotriz y farmacéutico; 4) Se mantendrán todos los incentivos de los programas PROFEX, así como los programas financieros. (24)

A cambio de las concesiones otorgadas por México (eliminación de permisos principalmente), como pago de su "boleto de entrada", este país no recibió ninguna concesión específica sobre los productos que le interesa negociar particularmente. México sólo "legalizó" el tratamiento de la nación más favorecida para las numerosas concesiones intercambiadas durante los 40 años de

vida del GATT y, lo que es más importante, un foro para el arreglo de las disputas comerciales, foro que necesitará México cada vez más, si tiene éxito este modelo de desarrollo basado en las exportaciones, es decir en la medida que las exportaciones no petroleras empiecen a crecer a un ritmo más rápido. (25)

Es de aclarar que para que nuestro país reciba concesiones de su particular interés, deberá negociarlas, en esta última ronda que se está llevando a cabo en Uruguay. Asimismo México deberá estar presente en esta nueva ronda de negociaciones y tener la mayor participación posible, considerando que el comercio internacional actual es por todos conceptos injusto, sobre todo para los países en desarrollo, México deberá asistir para tratar de influir en lo posible, para la modificación de dicho entorno.

Según la tendencia actual de la economía mundial y en particular las crecientes restricciones al régimen de comercio multilateral, muestran que no es del todo seguro que el GATT siga cumpliendo eficazmente su propósito central de regular el funcionamiento del comercio internacional. En efecto, el régimen de comercio multilateral establecido por el GATT, se enfrenta a la crisis más profunda desde su creación, como resultado del resurgimiento del proteccionismo en escala mundial. Este se ha originado en parte por la exigencia de los países industrializados, en particular de los Estados Unidos, de una mayor reciprocidad en el intercambio comercial con los países en desarrollo. (26)

Existe una tendencia prevaleciente en la política comercial de los países industrializados a todas luces desfavorable para las exportaciones de las naciones en desarrollo, nos referimos a la utilización creciente de barreras no arancelarias que no se encuentran específicamente reguladas por el GATT y que restringen el comercio. Además por otro lado, este organismo se

25. Ibidem, Pag. 213.

26. Trejo Reyes Saúl y Vega Canovas Gustavo, El Ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México, En Comercio Exterior, Vol. 37 Núm. 7 México, Julio de 1987. Pag. 520.

ha convertido cada vez más en un foro de excepciones a los principios y reglas que lo conforman.

Al deteriorado ambiente comercial internacional y el declinante respeto por las normas del GATT, se han agregado en los últimos años diversas presiones provocadas por la difícil crisis que aqueja a la economía del mundo desde principios del actual decenio. Las tasas de desempleo en los países europeos y en Estados Unidos registran sus niveles más altos desde la segunda guerra mundial. Asimismo, las tasas de inflación continúan en niveles inaceptables y las perspectivas de un crecimiento estable de la economía internacional son sumamente inciertas.

Como era de esperarse en los últimos años la situación de los países en desarrollo ha sido particularmente difícil e incluso caótica. El colapso de los precios de los productos primarios iniciado en 1981-1982 y el constante incremento de los precios de las manufacturas han deteriorado enormemente los términos del intercambio de los países productores de bienes primarios, muchos de los cuales según la CEPAL, han perdido en los últimos años hasta 25% del poder de compra de sus exportaciones. El resultado inevitable ha sido la drástica reducción de las importaciones y de los programas de inversión.

El panorama anterior plantea la necesidad de evitar un mayor deterioro del comercio internacional y detener el avance del proteccionismo. En este sentido la ronda de Uruguay del GATT constituye una oportunidad para hacer frente a estas tendencias y promover una serie de reformas al Acuerdo para que vuelva a desempeñar el papel dinámico que tuvo en decenios anteriores y sirva para satisfacer en lo posible las necesidades de los países en desarrollo. Esto último es particularmente importante, pues aún con todas las reformas que ha sufrido a través de su historia, el GATT no ha logrado superar las limitaciones que le han impedido servir satisfactoriamente a los intereses de las naciones menos favorecidas.

## PROPUESTAS ACTUALES DE NEGOCIACION EN EL GATT.

En esta última ronda que se está llevando a cabo en Uruguay, se han llevado a la mesa de negociaciones dos nuevos temas que no se habían tratado antes: que es el comercio de productos agrícolas y la liberación de los servicios. Estos temas han sido llevados al seno del GATT, por iniciativa de los países desarrollados, principalmente por Estados Unidos.

Con respecto al tratamiento de los productos agrícolas, Estados Unidos plantea que se de una liberación total y acelerada. Señala que el principal obstáculo para el comercio de estos productos reside en las políticas de apoyo en base a subvenciones y estímulos que algunos países otorgan a este sector. Por lo que se propone se eliminen tales subsidios agrícolas a las exportaciones así como las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones. Para que se lleven a cabo estas modificaciones en la política para la exportación de productos agrícolas, Estados Unidos ha propuesto un plazo de diez años. (27)

Otros países desarrollados, como los que integran la Comunidad Económica Europea, han hecho propuestas más conservadoras en materia de liberación del comercio. Plantean que el problema principal del comercio internacional de productos agrícolas, es el desequilibrio entre la oferta y la demanda. Por lo que deberá evitarse la persistencia de los desequilibrios entre producción y consumo en escala mundial, respetando las necesidades de desarrollo de todos los países.

Otro grupo, fusiona las posiciones de un número importante de países exportadores eficientes de productos agrícolas, tanto desarrollados como en desarrollo. Estos, hacen señalamientos acerca de los efectos negativos en los mercados mundiales por

---

27. Véase, CEPAL, El Comercio Internacional de Productos Agrícolas en América Latina y el Caribe, en Comercio Exterior, Vol. 39 - Núm. 6, México, Junio de 1989, pp. 466-471.

las barreras comerciales impuestas para tener acceso a los mercados importadores, así como las consecuencias de las políticas de estímulo y apoyo que practican algunos países.

Japón, importador neto con fuerte protección de su producción interna y exportador marginal, presente una propuesta similar a la de la CEE, en el sentido de reconocer la crítica situación de los mercados agrícolas. Sin embargo su posición es muy conservadora en cuanto a las medidas efectivas de liberación, no menciona fórmulas de mayor acceso a los mercados, se refiere casi exclusivamente a la reducción de los subsidios a la exportación, y se limita a aspectos como los acuerdos sobre precios de exportación, la preservación de los subsidios internos y otras medidas de apoyo, sin alejarse mucho de la situación que prevalece en dicho mercado.

En resumen, de acuerdo a las propuestas, se refleja en general dos posiciones una, orientada a eliminar las restricciones y las distorsiones del comercio internacional de productos agrícolas en un marco de largo plazo; y la otra, orientada a mantener un sistema doble de precios y niveles mínimos de apoyo y protección.

En noviembre de 1987, México presentó una declaración en la que subraya la incongruencia entre acumulación de excedentes agrícolas y la acumulación del hambre, relativizando el concepto de sobre oferta y llamando la atención sobre la paradoja de que las propuestas presentadas en lugar de plantear aumentos a la producción, se propongan reducciones para equilibrar la oferta con la demanda.

Como país en desarrollo importador de productos básicos, México planteó los siguientes principios, los cuales deben considerarse en toda concertación sobre reformas al comercio mundial de productos agrícolas.

1) Trato especial y más favorable para países en desarrollo que,

como México tienen un sector agropecuario con particularidades histórico-sociales muy propias.

- 2) Seguridad alimentaria y el legítimo derecho de toda nación a asegurarse el abastecimiento de su consumo alimentario básico.
- 3) Respeto al manejo de las políticas nacionales agropecuarias y al estímulo a la producción y al consumo.

Se propone además, que sobre estas bases, deberán apoyarse reformas que incluyan a todos los productos y se eliminen todas las barreras al comercio, en un proceso gradual. También se subraya la necesidad de compatibilizar las negociaciones agrícolas entre los diversos grupos, y se llama a los países importadores a formar un frente común.

Con todo lo anteriormente expuesto, se concluye que debería apuntarse a una liberación del comercio de productos agrícolas entre países desarrollados (similar al de manufacturas), concediendo trato especial y diferenciado a las naciones en desarrollo a fin de que protejan su producción nacional, incrementen el comercio entre ellos y mantengan un mínimo de acceso a los mercados de los países desarrollados. Para todas las partes involucradas queda claro que hay que ordenar los mercados, sin embargo, los criterios varían respecto a la liberación y al trato especial para países en desarrollo, y las distintas tesis llevan implícitos enfoques diferentes en cuanto a como se puede hacer operativa la liberación del comercio agrícola.

Todo lleva a pensar que las negociaciones en la ronda de Uruguay del GATT pueden ser largas y que las soluciones a las que se puede llegar por esta vía cubrirán sólo una parte de los problemas en el campo del comercio internacional agroalimentario, debiendo por tanto, continuarse y fortalecerse los esfuerzos en otros foros y la búsqueda de nuevas opciones.

Con respecto a la liberación internacional de los servicios, este es un fenómeno reciente, su impulso a provenir fundamentalmente

de Estados Unidos. En 1984, con la entrada en vigor de la nueva Ley de Aranceles y comercio de Estados Unidos, se define su estrategia respecto de los servicios. Mediante esta Ley Estados Unidos aspira a promover la expansión del comercio internacional de servicios, impulsando la reducción o eliminación de las barreras y restricciones que afectan su intercambio. Para ello establece un nuevo concepto de reciprocidad, además de ampliar la capacidad de represalia del presidente de ese país, frente a las naciones que no otorguen un trato de igualdad al comercio, los servicios y las inversiones estadounidenses. (28)

Las razones que justifican estos cambios en la legislación comercial de Estados Unidos son evidentes: en 1986, los servicios representaron 72% del PIB y ocuparon el 75% de la fuerza laboral. De 20 millones de empleos que se generaron en la década pasada, 17 millones correspondieron a ese sector. Como ha habido demasiados obstáculos para esta clase de comercio internacional, Estados Unidos ha venido presionando para que se incluya en el GATT la discusión sobre la posible liberación de los servicios.

Así, el grupo ministerial del GATT, decidió incluir dentro de su agenda el tema de los servicios, con el fin de que en la ronda de Uruguay, se estableciera el marco multilateral de principios para normar su comercio, se elaboraran las posibles disciplinas para sectores particulares con miras a expandir los servicios en condiciones de transparencia e iniciar la supresión progresiva de las barreras que impiden su libre comercio. La primera reunión de trabajo fue en 1987, la cual no llegó a soluciones satisfactorias entre las partes contratantes, aunque se cree que para 1990, ya se podrá contar con un sistema estadístico básico para las negociaciones.

Las posiciones de las partes contratantes del acuerdo han sido conflictivas, la mayoría de los países industrializados que

---

28. Peñaloza Webb Tomás, Situación Actual y Perspectivas Frente a la Apertura de los Servicios Financieros, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 6, México, Junio de 1989, pp. 528-530.



exportan más del 80% de los servicios, han demandado su liberación bajo el principio de la reciprocidad, otorgando a cambio un tratamiento condicional de la nación más favorecida a los firmantes del acuerdo. Ello se haría extensivo a las negociaciones sectoriales. Desde luego, esta posición no la comparten todas las naciones desarrolladas.

Los países en desarrollo, que se encuentran en desventaja debido a su gran déficit en el sector servicios, han planteado que el principio de desarrollo económico sea incluido plenamente en cualquier eventual acuerdo en sustitución del tratamiento especial, dados los escasos beneficios reales recibidos hasta la fecha.

La posición de México sobre el particular, parte de los siguientes principios: 1) desvincular la negociación de bienes de la inversión extranjera en los servicios; 2) aceptar acuerdos que contribuyan al desarrollo económico y no atenten contra la soberanía; 3) rechazar los tratamientos especiales, prefiriendo los principios generales que consideren el desarrollo económico y 4) aclarar la definición de comercio de servicios y su tratamiento estadístico, antes de formalizar cualquier acuerdo en la materia.

En el proceso de cambios estructurales en escala internacional, los servicios representan actualmente casi dos terceras partes del producto mundial, la esencia de estos cambios se caracterizan por su internacionalización y transnacionalización. México y los demás países en desarrollo deberán, por tanto analizar cuidadosamente los efectos que traerá consigo la liberación de los servicios en su comercio dentro del GATT.

Como parte integrante de la estrategia de apertura comercial externa, México ha incluido en su agenda de negociaciones con Estados Unidos, el tema de los servicios financieros. La cual se prevé bastante difícil en virtud de la gran diferencia competitiva entre ambos países. México está en gran desventaja, lo que

obligará a que se redefinan las políticas con respecto al funcionamiento del sector bancario y del sistema financiero en su conjunto.

## 2.11 MEXICO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Las relaciones comerciales entre México y la Comunidad Económica Europea (CEE) no corresponden a la estrategia de desarrollo basada en el comercio exterior establecida por México. En efecto, de acuerdo a la información que se dispone en materia comercial, las exportaciones de nuestro país a la CEE muestran un fuerte decrecimiento a partir de 1985, que se hace más pronunciado en 1986. Para 1987 se presenta una ligera recuperación en las exportaciones, para volver a caer en 1988. En tanto que, por el lado de las importaciones, estas tuvieron un pequeño incremento en 1985 y posteriormente un decremento en 1986. Para 1987 el decrecimiento fue aún mayor, prosiguiendo con esa tendencia en 1988. En consecuencia el saldo comercial favorable a México en su comercio con la CEE se ha deteriorado notablemente durante los últimos años. (29)

Desde la década de los setentas la Comunidad Económica Europea presenta problemas de crecimiento económico, debido principalmente a la pérdida de dinamismo en el sector industrial, lo cual demuestra que este problema no es privativo de los Estados Unidos. La tasa de crecimiento de los países Europeos ha disminuido de manera notable a partir de 1973, debido a tres causas fundamentalmente: (30)

- 1) Una disminución a largo plazo del aumento potencial de la productividad, a medida que Europa alcanzaba los niveles industriales de Estados Unidos.

---

29. Castañares P. Jorge, Las Relaciones Comerciales de México con la Comunidad Económica Europea, en Investigación Económica. Núm. 183, Enero-Marzo de 1988, Pag. 63.

30. De Mateo Fernando, México y la Comunidad Económica Europea; Comercio e Inversiones, En Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 7, México, Julio de 1986, Pag. 592.

- 2) Pérdidas cíclicas inevitables en la producción y el empleo a medida que los países se ajustaban a importantes choques del sistema.
- 3) Pérdidas debido a cambios en las concepciones institucionales sobre medidas e instrumentos macropolíticos.

Respecto al primer punto, los países europeos disfrutaron de tasas de crecimiento inusualmente elevadas en los años cincuentas y setentas porque fueron capaces de explotar las oportunidades del atraso industrial que los caracterizaba. Sin embargo era inevitable que ese dividendo anormal de productividad se evaporara a medida que se acercaban a los niveles industriales de Estados Unidos.

En lo que se refiere al segundo punto, los choques del sistema han afectado la actividad económica desde principios de los setenta: el colapso del sistema monetario de Bretton Woods (tipos de cambio fluctuantes) y el incremento de 12 veces el precio del petróleo, fueron lo suficientemente fuertes para provocar cambios tanto en las políticas macroeconómicas como en las reglas del juego de las finanzas públicas. También tuvieron la fuerza suficiente para cambiar las expectativas de inversión del sector privado.

Finalmente en lo que hace al tercer punto, la caída del crecimiento económico de la CEE se debió también a una cautela deliberada en la utilización de determinados tipos de política.

De esta manera el lento crecimiento económico de los países miembros de la CEE y en general, en todos los países desarrollados, afectó directamente las expectativas de crecimiento de los países en desarrollo a través de los multiplicadores del comercio exterior.

La pérdida de dinamismo en el sector industrial, se ha acelerado en casi todos los países miembros de la CEE, pero ha

afectado en escala muy significativa a Francia, la República Federal de Alemania y los Países Bajos. Por otro lado, conforme los países subdesarrollados alcanzaban mayores niveles de industrialización, aumentaron su capacidad competitiva. Bajo estas condiciones disminuyó la demanda de productos industriales a los países de la CEE, en especial la de bienes de capital y de otros insumos intermedios.

No obstante, las economías europeas muestran una elevada apertura frente al exterior. En todos los casos el coeficiente de exportación de mercancías con relación al PIB ha crecido constantemente a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial. Cabe destacar que las economías de los países de la CEE están mucho más abiertas al exterior que las de Estados Unidos y Japón.

En síntesis, durante los cincuenta y setentas los países miembros de la Comunidad registraron tasas de crecimiento muy elevadas, lo que de hecho facilitó el establecimiento de la propia CEE. Sin embargo, durante el decenio de los setentas las economías de estos países se enfrentaron, por una parte, a una reducción sustancial de su crecimiento económico, lo cual estuvo acompañado de un aumento en los niveles de desempleo, y de una competencia creciente por parte de los países en desarrollo en los sectores exportadores tradicionales de los europeos (textiles, acero, construcción naval) y, por otra, a la competitividad creciente de Estados Unidos y Japón en las industrias con tecnología de punta.

Lo anterior acrecentó el esceptismo en el enfoque de mercado dado a la política industrial, generándose también mayores presiones para proteger a la industria comunitaria por medio de barreras arancelarias y de otro tipo, ayudas, regulaciones internas en el campo de las normas técnicas, etc.

Actualmente los países miembros de la CEE aplican restricciones cuantitativas a la importación, las cuales ascienden a unas 150

categorías de productos, incluyendo calzado, televisores y radios y sus partes, cuchillería y madera contrachapada. Estas limitaciones se aplican también al comercio de textiles a través del acuerdo multifibras, el cual se vuelve más restrictivo con cada revisión, en la última se permitió un tratamiento diferencial para los abastecedores dominantes, es decir, se consagró la discriminación entre países. Es casi un hecho que la CEE ha aprovechado este acuerdo para incrementar su protección al sector textil. (31)

La comunidad también aplica en forma no discriminatoria cláusulas de salvaguardia en caso de daño o amenaza de daño a alguna industria comunitaria. Sin embargo, la CEE ha insistido en el GATT que las salvaguardias se apliquen solamente a los países de donde provengan la mayor parte de las importaciones. Este es otro elemento que tiende a la discriminación internacional por parte de la CEE. En este caso es particularmente amenazante para los países en desarrollo, puesto que la aplicación de esta cláusula se ha referido cada vez más a productos intensivos en mano de obra, es decir, en aquellos en que estos países cuentan con ventaja comparativa.

La aplicación por parte de la CEE de derechos antidumping y compensatorios se realiza de acuerdo con las normas del GATT, sin discriminación incluso contra los países que no han firmado los códigos respectivos, como lo hace Estados Unidos. Sin embargo existe una tendencia creciente a utilizar estas medidas para intensificar las barreras proteccionistas en los países comunitarios.

El gobierno de México se preocupó desde la década de los setenta por establecer una relación especial con la CEE a fin de diversificar sus mercados y reducir su dependencia con el vecino del norte. En este sentido se impuso la tarea de establecer lazos formales con la CEE, lo cual se concretó con la firma del Acuerdo Global de Cooperación Económica el

31. Ibidem, Pag. 597.

15 de julio de 1975. El acuerdo entre México y la Comunidad Económica Europea es el mecanismo a través del cual se concede a las partes firmantes el trato de la nación más favorecida y se comprometen a desarrollar una mayor cooperación económica, cuando esta se encuentra vinculada con el intercambio comercial a fin de realizar proyectos concretos de cooperación susceptibles de contribuir al desarrollo y a la diversificación del comercio. Como instrumento operativo de este acuerdo, se creó una Comisión Mixta para examinar los posibles obstáculos al comercio recíproco y establecer las medidas de promoción que fomenten el comercio bilateral. (32)

Es indudable la buena intención de las dos partes para mejorar el marco institucional de las relaciones comerciales bilaterales. Es claro que este acercamiento ha permitido a México colocar una mayor cantidad de petróleo en algunos países de la Comunidad, aunque haya sido como resultado de acuerdos bilaterales. Sin embargo, las estadísticas nos muestran que en términos concretos el acuerdo y sus mecanismos de operación han resultado poco eficaces para aumentar las exportaciones no petroleras de México.

Se puede considerar en una primera instancia, que esta imposibilidad de incrementar las ventas externas se debe básicamente a dos factores estructurales. Por un lado, se encuentra el poco interés que las autoridades mexicanas mostraron en el pasado por incrementar las exportaciones. El segundo factor, es que los exportadores mexicanos prefieren enviar sus productos al mercado estadounidense, el cual consideran menos riesgoso que el europeo.

Por el lado de las exportaciones, México ha reducido su comercio con la CEE, a partir de 1985, después de registrar incrementos en 1983 y 1984. Este decremento es también notable en el período que corresponde a 1986.

Para 1987 tenemos una pequeña recuperación en nuestro saldo

32. Ibidem, Pag. 598.

comercial, para volver a caer en 1988. (33)

En el conjunto de los países miembros de la CEE, destaca España como el principal mercado de exportación de México, mientras que es notorio el decrecimiento del Reino Unido como un Mercado importante para México, lo que se acentuó en el último de los períodos considerados. Sin embargo, es de hacer notar la importancia de Francia y la República Federal Alemana como mercados de exportación para los productos mexicanos.

Por otra parte, se tienen países miembros de la CEE con los cuales el comercio es casi inexistente, como es el caso de los países bajos, con exportaciones registradas de sólo 10 mil dólares en 1987 y 9500 dólares en 1988. Junto a otros como Dinamarca donde se tuvo un crecimiento de 289% en 1983, para caer notablemente a partir de entonces.

En el análisis de las cifras de exportación de México a la CEE es importante destacar la relativa estabilidad del comercio con algunos países (España, Francia y la República Federal Alemana) a partir de 1985, mientras que en otros casos se tienen considerables caídas desde ese mismo año (Reino Unido, Portugal y Grecia). Es de aclarar que en gran medida, el comercio de México con la CEE está influido por el comportamiento que tengan las exportaciones de petróleo y sus derivados.

En parte esta pérdida de mercados se puede justificar por el lento ritmo de crecimiento de estos países comunitarios, pero también habría que revisar nuestra relación comercial en otros aspectos, como la escasa atención de los exportadores mexicanos a dichos mercados; dependencia europea de otros mercados; concentración en un sólo producto, etc.

En cuanto a las principales importaciones realizadas por México provenientes de la CEE, estas se hacen de la República Federal Alemana, de Francia y del Reino Unido. En el caso de estos

países las cifras revelan un comportamiento estable durante 1984 y 1985. En el lapso de 1986 se registra una caída menor para Francia que para el Reino Unido, y un aumento para la República Federal Alemana. Para 1987 las importaciones provenientes de Francia se mantienen estables, lo mismo que en 1988. Con el Reino Unido se registra una mayor caída en 1987 para mostrar una ligera recuperación en 1988. Con Alemania seguimos aumentando nuestras importaciones durante 1987 y 1988.

Por otra parte, destacan otros países miembros de la CEE a los cuales les compramos muy poco, entre ellos los países bajos, Portugal y Grecia. Asimismo, se observa que las compras que hacemos a España (187 millones de dólares en 1988) están muy por debajo de las exportaciones que realizamos a dicho país, que alcanzaron la cifra de 800 millones de dólares en ese mismo año.

Por último se tiene el registro de los saldos comerciales de México con la Comunidad Económica Europea. En conjunto se tiene un saldo positivo que comenzó a disminuir en 1985, y que lo hizo aún más en 1986, llegando a sólo 110 millones de dólares. Para 1987 el saldo se recupera hasta alcanzar los 900 millones de dólares. Sin embargo, para 1988 se tiene una notable caída con un saldo a favor de sólo 100 millones de dólares.

Por su monto destaca el saldo positivo con España, el principal mercado de exportación de México en la CEE, el que se tiene con Francia y el de Portugal. En contraste, la República Federal Alemana, registra un saldo favorable con México desde 1982, el cual disminuyó ligeramente en 1983, para mantener una tendencia creciente a partir del año siguiente.

En conclusión, sobre los saldos del comercio exterior entre México y la Comunidad Económica Europea, se puede decir que, a pesar de ser aún favorable para México, estos son cada vez menores, lo que requiere una mayor atención para revertir esa tendencia.



En el análisis de los productos que México vende a los miembros de la CEE destaca, en particular, la exportación de petróleo y derivados como preponderantes, para España 88%, Francia 86%, Portugal 81% y en menor proporción Reino Unido 42%. Italia 21% y Grecia 17%. Cabe señalar que las exportaciones a la República Federal Alemana se encuentran bastante diversificadas en algunos productos tradicionales como son: café 24%, cobre concentrado 9%, miel de abeja 6%, tabaco 1%, algodón 1% y productos no tradicionales, como son los relacionados con la industria automotriz 32%.

En términos generales, las ventas de productos mexicanos a la CEE muestran una fuerte concentración en el petróleo y sus derivados y, en segundo lugar, en productos tradicionales de carácter agropecuario, mineral y textil, aunque se tienen algunas exportaciones de bienes de capital hacia mercados donde destacan los productos de la industria automotriz.

Cabe destacar la necesidad de diversificar aún más el comercio con algunos países como España, Francia y Portugal, e incrementar las ventas de productos hacia el mercado Alemán y británico para reducir el déficit que se tiene con los mismos.

El comercio entre México y la Comunidad Económica Europea, muestran una tendencia decreciente, a pesar de los pronunciamientos políticos en el sentido de reafirmar las relaciones comerciales entre ambas regiones. Bajo esta situación, es indudable que la negociación entre México y la comunidad en el seno de la Comisión Mixta deberá ser el foro para plantear los cambios necesarios en sus relaciones comerciales, negociación que debe partir del principio de lo vital que es para México incrementar sus exportaciones, para crecer y desarrollarse, y poder dar así cumplimiento a sus compromisos de carácter financiero y comercial con el exterior. En conclusión, la estrategia comercial de México frente a la Comunidad Económica Europea, debe ser ajustada en términos de los lineamientos establecidos a través del proyecto de Apertura

Comercial Externa y de las perspectivas de crecimiento que presenta la economía comunitaria, con el propósito de fortalecer el comercio de México con dicha región y con ello las posibilidades de diversificar tanto los mercados como los productos de exportación de la industria mexicana.

Finalmente de acuerdo a la intención de nuestro país de lograr un mayor intercambio comercial con los países que integran la CEE, será muy importante observar el actual proceso de unificación comercial que se está llevando a cabo en estos países.

En este proceso, los actuales cambios responden al interés de estos países de transformar a la Comunidad Económica Europea a partir de 1992, en una auténtica comunidad comercial de países, con fuerte presencia en el mercado internacional.

Para lograr este objetivo se pretende que predominen las mismas políticas económicas, tanto para las actividades productivas como para el intercambio comercial, con libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas. Para ello los países involucrados se encuentran en un proceso que supone una amplia eliminación de las barreras comerciales (principalmente eliminación de aranceles), técnicas y financieras, existentes hasta hoy. Asimismo se tiene planeado, que con fondos colectivos de la comunidad, se hagan inversiones en las zonas mas pobres y retrasadas de la región, como son: el sur de Italia, en Grecia y Portugal.

Por último, se tiene contemplado que en los países que integran la CEE se implante una sola moneda que pueda ser utilizada en las transacciones ecomerciales y de inversión.

Para 1992, la CEE espera consolidarse como una gran potencia económica a nivel mundial, con una estructura comercial altamente competitiva, que le permita estar en condiciones de enfrentar la influencia y el predominio de Estados Unidos en los mercados internacionales, sobre todo en el europeo.

En otro aspecto, si bien es cierto que en este proceso habrá una mayor libertad de comercio entre los países de la zona, también es de tomar en cuenta que se tiene planeado cerrar el comercio a los países que no forman parte de la CEE. Sin embargo es muy posible que este mercado no se cierre del todo, puesto que seguramente tendrán que importar algunos bienes y servicios de otros países. Si México desea fortalecer y diversificar sus mercados de exportación y ya no depender en gran medida del mercado estadounidense, tendrá que negociar con estos países comunitarios la posibilidad de colocar nuestros productos en sus mercados, además de atraer mayores inversiones y otras tecnologías para el país. Todo parece indicar que la perspectiva de incrementar las exportaciones mexicanas hacia estos países de Europa se reducen, pero se deberá seguir insistiendo mediante amplias y profundas negociaciones, que ojalá concluyan en acuerdos para un mayor intercambio comercial.

## 2.12 EL COMERCIO CON LA CUENCA DEL PACIFICO.

Como parte de la estrategia de apertura comercial externa, el 15 de abril de 1988 se dió a conocer el acuerdo que crea la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico. En el mes de septiembre se solicitó oficialmente el ingreso en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico. Con ambos acontecimientos se formalizó el interés de nuestro país por fortalecer las relaciones políticas, económicas y culturales con los países de la zona. Queda por elaborar la estrategia más adecuada para incorporarse eficientemente en la dinámica económica de esta región. En la Cuenca del Pacífico se concentran los más altos niveles de producción del mundo, las principales reservas financieras y la tecnología más dinámica. Estas características han resultado en parte, de las relaciones económicas entre Estados Unidos y Japón.

(34)

La Cuenca del Pacífico es importante para México por tres razones: 1) representa una oportunidad para diversificar sus

34. Véase, Sección Nacional, en Comercio Exterior, Enero de 1989, pp. 11-22.

relaciones económicas internacionales, específicamente las del comercio e inversión; 2) esta diversificación le ofrece la oportunidad de vincular más su economía con las potencias Asiáticas, de las cuales puede obtenerse financiamiento y apoyo tecnológico y 3) En esa zona hay condiciones para crear un modelo diferente de cooperación económica multilateral, debido principalmente, a que se podría contrarrestar la posible hegemonía de un sólo país, ya que se cuenta con la presencia de Japón y de China, de los países asiáticos de industrialización reciente y tal vez de la URSS. Ello haría factible lograr un equilibrio en el que difícilmente se hablaría de zonas de influencia exclusiva.

Participar más activamente en la dinámica del Pacífico no excluye ni resta importancia a otras opciones, pero es evidente que la Cuenca reúne características que le otorgan alta prioridad. De México dependerá en buena parte poder beneficiarse de esta situación.

La Cuenca del Pacífico está integrada por 47 países (24 ribereños y 23 insulares), las exportaciones mexicanas a estos mercados asiáticos son completamente marginales: Su valor por país no llega a 100 millones de dólares anuales, excepto en los casos de China y Japón. Las ventas a Tailandia y Hong Kong registraron los mayores incrementos, se puede decir que a través de ambos países se ha iniciado la apertura a estos nuevos mercados, considerando que en 1980, las exportaciones mexicanas a éstos, eran insignificantes. Algo similar ocurrió con Corea del Sur y Nueva Zelanda, los cuales aumentaron notablemente sus compras de productos mexicanos.

A partir de la década de los ochenta, el valor de los bienes de consumo exportados a Japón prácticamente no ha variado, lo que sí cambió fue la concentración por rama: carnes y lácteos, café y otros productos alimenticios son las actividades en expansión. Sin incluir al petróleo, las ventas de insumos para la producción, son similares a las de bienes de consumo, y están

concentradas en tres ramas: química básica e industrias básicas de hierro y acero y de metales no ferrosos. Los bienes de capital exportados a Japón registraron poco cambio, representan el 10 % aproximadamente del total de las ventas, sin considerar el petróleo. Como podrá verse, también en este caso, nuestras exportaciones siguen concentradas principalmente en productos tradicionales.

En 1980 se comercializaban en China productos de dos ramas específicamente: hilados y tejidos de fibrar blandas y química básica. Ocho años después, esta última se consolidó como la principal, al lado de las industrias básicas de hierro y acero y de metales no ferrosos. Con ello los bienes de consumo y los de capital, pasaron a un plano secundario.

Países como Corea, Hong Kong y Tailandia, se perfilan como los mercados más dinámicos para los productos mexicanos, aunque es importante destacar que ha influido las exportaciones petroleras, en la obtención de estos resultados. En 1980, la presencia de productos mexicanos era prácticamente inexistente, para 1988, aunque en muchos casos el valor de las ventas es aún pequeño, la aparición de nuevas ramas, hace pensar que se están abriendo mercados en estos tres países.

Los mercados menos atendidos son Australia y Nueva Zelandia que son países clave en la Cuenca del Pacífico. Sin embargo no destacan por el valor de las compras que realizan a México. En el caso de Australia sólo tres ramas industriales mexicanas le abastecieron productos por arriba de cincuenta mil dólares en 1988. Las exportaciones por rama a nueva Zelandia son insignificantes, sólo destacan los productos químicos, pero el valor de estas ventas es muy pequeño.

En conjunto, las exportaciones a estos países Asiáticos casi se triplicaron de 1980 a 1988. Entre los que destacan el petróleo, papel y cartón, química básica e industria básica de hierro y acero. En segundo lugar destaca el incremento casi de 100% de

los bienes de capital, entre los que tenemos: maquinaria y equipo no eléctrico. En lo que respecta a las exportaciones de bienes tradicionales, estos tuvieron un retroceso, aunque en algunos productos como carnes y lácteos se abrieron nuevos mercados.

El proyecto para tener acceso a estos mercados, es un reto formidable pero existen bases sólidas para impulsarlo. De 1980 a la fecha han crecido las exportaciones al otro lado del Pacífico, se han abierto nuevos mercados en varios países Asiáticos, por lo que será necesario consolidar los espacios tradicionales como los de China y Japón e impulsar los de nueva creación como los de Corea y Hong Kong.

Las posibilidades para establecer un patrón de cooperación económica para la Cuenca del Pacífico comenzaron a estudiarse a mediados de los sesenta por iniciativa de agrupaciones políticas y académicas de Japón. En aquellos años surgieron las conferencias de Comercio y Desarrollo del Pacífico (CCDP), que intentaron consolidar las primeras propuestas de integración y crear una área de libre comercio en el Pacífico. A la fecha se han llevado a cabo seis conferencias, la última se celebró en Osaka, Japón en 1988. Estas conferencias ahora se denominan, Conferencias de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP).

Aunque algunos académicos mexicanos asistieron a varias conferencias, no fué hasta noviembre de 1986, cuando la SRE acreditó a un representante oficial, en calidad de observador a la CCEP celebrada en Vancouver, Canadá. El 28 de septiembre de 1988 México solicitó formalmente su incorporación como miembro activo a la Conferencia. Otros países Latinoamericanos también han solicitado su ingreso (Perú, Chile, Colombia y Ecuador), pero a la fecha el comité de dicho organismo, no ha admitido a ninguno, por lo que siguen participando en calidad de observadores.

El proceso de integración aún está en una etapa embrionaria, no se ha definido si lo que ahora es un espacio de diálogo y consulta

multilateral, deberá convertirse en un organismo de integración para el libre comercio o en un Mercomún del Pacífico. Ha resultado muy difícil incorporar en un solo proyecto la heterogeneidad de las economías que pertenecen a la Cuenca, sobre todo conciliar los intereses políticos y económicos de los países de la región.

Lo anteriormente señalado, son solo algunos de los problemas del complejo panorama que deberá enfrentar México si es aceptado como miembro de la CCEP, hay expectativas optimistas de que el trámite llegue a buen fin, ya que algunos funcionarios de la Conferencia han manifestado su interés porque México obtenga la membresía. Este constituiría el paso natural, pues de hecho, representantes mexicanos han participado ya, en los diversos foros de los grupos de trabajo. Toda vez que en esas instancias se discuten aspectos concretos y se elaboran propuestas específicas, la participación en estas reuniones debe haber aportado una visión más precisa del alcance y perspectivas que representa para México principalmente en su comercio, al incorporarse a esta agrupación.

Finalmente, se debe reconocer que son reducidas las posibilidades de México para influir en el rumbo del proceso, puesto que aún no es país miembro. Bajo esta situación, se puede concluir que México no podrá hacer ninguna contribución para mantener o alterar el balance de poder en la Cuenca del Pacífico, por lo menos en lo que resta de la presente década.

## CAP. III. LA ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACION Y PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES.

### 3.1 EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA INDUSTRIA NACIONAL.

En México, el sector industrial en el marco de una política de sustitución de importaciones, fue el motor del crecimiento económico durante las últimas cuatro décadas, generando un núcleo manufacturero amplio y diversificado que dinamizó la producción nacional de bienes de consumo y de los insumos requeridos. Sin embargo, un enfoque parcial de la estrategia industrial y una aplicación inconexa de políticas macroeconómicas y sectoriales propiciaron un desequilibrio entre el proceso de industrialización y el comercio exterior, que finalmente obstaculizó el desarrollo económico. (1)

En el ámbito industrial, la concepción fue incompleta al no promoverse el enlace de la planta productiva, ya que se concentraron los esfuerzos en producir bienes de consumo y, en menor grado, intermedios, rezagándose así la producción de bienes de capital.

En materia comercial, la estrategia se apoyó en un mecanismo de protección excesiva, permanente y poco selectiva que no estimuló la eficiencia, la productividad ni la competitividad externa del sector industrial.

Las políticas de industria y de comercio exterior favoreció la conformación de mercados oligopólicos y de un aparato industrial que depende fuertemente de insumos, bienes de capital y tecnología importados. El desarrollo de mercados oligopólicos llevó a una política de formación de precios basada en el cálculo de costo más margen de utilidad, que introdujo una fuerte rigidez de los mismos ante caídas de la demanda, lo que aumenta por inercia la propagación de la inflación.

1. F. Urencio Claudio, México: Ajuste Externo y Política Comercial, en Comercio Exterior, Vol. 36, Núm. 6, México, Junio de 1986, -- pp. 508-514.



Las propias condiciones del mercado nacional cautivo, originaron un rezago en la calidad y precio de las manufacturas mexicanas respecto a las de otros países, lo cual dificultó su exportación, perpetuando y acrecentando nuestra dependencia respecto de exportaciones agropecuarias, de hidrocarburos, turismo y de créditos externos, como fuente de divisas para apoyar el desarrollo industrial.

Así frente a las limitaciones de los ingresos de divisas por créditos externos y exportación petrolera, la integración y armonización industrial dirigida a elevar la capacidad exportadora se convierte en factor determinante para financiar los requerimientos más apremiantes en nuestro país, y apoyar el crecimiento de la economía.

De acuerdo a la estrategia de apertura comercial externa, en el Plan Nacional de desarrollo (PND) 1982-1988 y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), se establecieron prioridades y líneas de acción para la modernización del sector industrial. En el PRONAFICE se presentaron algunos instrumentos de la política económica como palancas para la política industrial. En 1983 el programa hablaba en términos de "defensa de la planta productiva y el empleo", como uno de los objetivos estratégicos. También se hablaba de "prioridades sectoriales para el cambio estructural" al que se consideraba como el segundo gran objetivo estratégico; en este, se mencionaron dos elementos importantes: La caracterización de las ramas de la industria con el fin de detectar su articulación con el sector externo y el concepto de "nuevo patrón tecnológico". (2)

En tal caracterización está implícita la idea de prioridades sectoriales, sin embargo, en el propio PRONAFICE es posible descubrir la tradicional falta de selectividad y la definición

2. Nadal Egea Alejandro, Los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial en México, 1981-1988, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 1, México Enero de 1989, pp. 30-35.

deficiente de prioridades sectoriales para el cambio estructural. Se enlistan instrumentos aislados y dispersos que no definen claramente la política industrial a seguir, ya que los instrumentos de que se vale, responden más bien a otros campos de la política económica. A la política de industrialización se le ha vinculado con aranceles, estímulos fiscales, créditos preferentes, etc. no encontramos un apartado específico para los programas sectoriales.

A este respecto tenemos ejemplos de algunos países de industrialización reciente como Corea del Sur, que siguió un proceso de industrialización un tanto diferente al nuestro. Como parte de su estrategia para fortalecer su sector exportador, seleccionó a diez industrias prioritarias, que van desde la construcción naval, hasta la electrónica, y cuyo desarrollo se fijó en un período de veinte años.

Los avances más importantes en nuestro país, en cuanto a la idea de prioridades sectoriales se concentraron en la estructuración de cuatro programas, que son: industria petroquímica, automovilística, farmacéutica y electrónica. Considerándose los siguientes parámetros de medición: Objetivos, fortalezas y debilidades, eficiencia, fomento y regulación, concertación y discrecionalidad. No se trata de analizar el desempeño de las ramas industriales en sí mismas o de evaluar los resultados de cada programa. Más bien, se examinan los programas en sí, en tanto manifestaciones de la idea de programa sectorial en general.

En los cuatro programas intervienen, directa o indirectamente, los siguientes objetivos: incrementar el grado de integración nacional (GIN), lograr un presupuesto de divisas equilibrado o superavitario, tener un diferencial de precios reducido o competitivo, aumentar las exportaciones y alcanzar una distribución regional equilibrada. Además los programas tienen objetivos específicos conforme a la problemática de cada rama: la automovilística y la farmacéutica comparten el de racionalización; en la petroquímica, se aprecia el interés de completar cadenas

productivas; en la electrónica, se encuentra inicialmente el objetivo de generar una industria nacional de microcomputadoras. Como se observa, no hay una política industrial claramente definida para la producción de manufacturas que puedan competir favorablemente en los mercados internacionales.

### 3.2 LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y SU RELACION CON LA INDUSTRIA NACIONAL.

Como parte de la política industrial y comercio exterior, también se considera, el estimular a la industria maquiladora. El programa de industria fronteriza a través de las maquiladoras, tiene como fin: crear industrias competitivas internacionalmente, que sean generadoras de divisas; y que fortalezcan los lazos interindustriales a nivel nacional. Para tal efecto, se han dado todo tipo de facilidades, que van desde certificados de promoción fiscal a la inversión y al empleo, hasta devolución de impuestos a la importación de maquinaria y equipo que no se produzcan al interior del país.

La idea principal, según este proyecto, es financiar a todas aquellas empresas que cuenten con capital mayoritario mexicano, y cuyos productos tengan un grado de integración mínimo de 30% dentro del costo directo de producción.

El importante crecimiento de la industria maquiladora tiene su origen a mediados de los años sesenta, y se basó en el programa de industria fronteriza, en el cual se estableció que las empresas podían importar de Estados Unidos materias primas y productos semiterminados y reexportar la totalidad de su producción, sin tener que pagar los impuestos correspondientes por importación y exportación. En la primera etapa, de 1966 a 1975 el número de empresas maquiladoras creció a una tasa promedio anual de 49.73% y el empleo en 40.71%. (3)

3. Brown Flor y Domínguez Lilia, . Nuevas Tecnologías en la Industria Maquiladora de Exportación, en Comercio Exterior, Vol. 39, N.º 3, México, Marzo de 1989, pp. 217-218.

El período de 1975 a 1982, se caracterizó por un crecimiento lento, tanto del número de empresas (3.76% anual) como del personal ocupado (8.95%). Las tasas de crecimiento fueron no sólo considerablemente menores que las del período anterior, sino también inestables.

Esta situación cambió notablemente a partir de 1983, al aprobarse el nuevo decreto para la operación de la industria maquiladora, donde se contemplan medidas como las siguientes: nuevos incentivos tributarios, medidas arancelarias y aduaneras, creación de escuelas oficiales de capacitación media y tecnológica para formar personal calificado, además de inversiones importantes en paquetes industriales y en infraestructura de servicios. Así, México actualmente cuenta con más de 1400 plantas maquiladoras, que emplean a cerca de 350 000 obreros.

Las maquiladoras se han convertido en importantes generadoras de divisas y empleo. de 1983 a 1986 su tasa de crecimiento fue de 16.3% anual, solo superada por las exportaciones de la industria manufacturera, donde destaca la automovilística, por su creciente participación. Mientras en 1982 las maquiladoras representaban 2.94% de los ingresos totales de la cuenta corriente de la balanza de pagos, en 1986 dicha cifra aumentó a 5.4%.

Es preocupante, sin embargo, sobre todo en esta última etapa de crecimiento de las plantas maquiladoras, que no se haya dado el cambio correspondiente en el entrelazamiento de estas plantas maquiladoras de exportación con la industria nacional. Podría decirse que en México, la maquiladora es una actividad que ha crecido desvinculada de la industria nacional, que ha operado como un verdadero enclave. Los encadenamientos en el abasto de materias primas y materiales de empaque de la industria nacional a estas plantas exportadoras no llega a 2% del total. Podemos considerar que las maquiladoras casi no han contribuido directamente al crecimiento de la industria nacional en ninguna parte de México.

Las autoridades mexicanas se han empeñado durante varios años en

organizar a la industria nacional para abastecer de lo necesario a las maquiladoras. (4) Dos razones explican que esto no haya sucedido: la primera es que los productores nacionales por lo general no han estado dispuestos a arriesgar recursos para abastecer a una industria que tradicionalmente se ha considerado como dispuesta a emigrar a la menor provocación. La segunda radica en que los productos de los abastecedores mexicanos, cuando los hay, no son de la calidad exigida por el mercado mundial, sus precios son excesivamente elevados y la oportunidad de entrega no es confiable, para que la industria nacional produzca lo que las maquiladoras necesitan, se requiere que lo ofrezcan a precios, calidad y oportunidad de entrega competitivos. En realidad, son pocos los casos en que los encadenamientos se han fomentado activamente, es decir, que una maquiladora recurra a los fabricantes nacionales en busca de componentes y materiales.

El abasto a las empresas maquiladoras se hace desde fuera, a través de la casa matriz o también se surten mediante la instalación en nuestro país, de pequeñas plantas proveedoras de los insumos necesarios requeridos para la producción y que tienen el mismo origen de capital que la maquiladora. Este es el caso por ejemplo de la S.I.A. Electrónica (Sanyo), que es abastecida por cinco empresas medianas, también de origen japonés, establecidas en Tijuana. Esta forma de asociación, que sólo se había observado en las armadoras de autos del norte de México, es cada vez más socorrida por las grandes industrias productoras de bienes de consumo con alto valor agregado. (5)

Esta forma en que opera el programa de abasto a las maquiladoras, podría provocar el ingreso de toda una nueva generación de trasnacionales y la propia trasnacionalización de la industria mexicana, por medio de la compra parcial o total de compañías

4. Sklair Leslie, La subcontratación Internacional; Análisis Comparativo entre China y México, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 10, México, octubre de 1989, Pág. 853.

5. González Aréchiga Bernardo y Ramírez José Carlos, Perspectivas estructurales de la Industria Maquiladora, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 10, México, Octubre de 1989, pp. 880-881.

de capital predominantemente mexicano por parte de inversionistas extranjeros. Este es el caso de una de las divisiones de la empresa Condumex, que fue adquirida por la General Eléctric, para el abasto de plantas maquiladoras en Ciudad Juárez. Esta situación puede romper el equilibrio entre la inversión nacional y la externa y plantear serios retos a la legislación sobre ésta. Tal es uno de los temas más delicados de la apertura comercial mexicana y una área de conflicto con Estados Unidos. Para contrarrestar dicha tendencia será necesario explorar la ampliación de convenios de contenido nacional en algunas ramas de la industria maquiladora. Para ello, se requiere de fondos especiales de financiamiento con capital de riesgo y plazos largos de maduración, pero sobre todo definir con claridad las prioridades de la política industrial nacional.

### 3.3 EL COMERCIO EXTERIOR Y LA TECNOLOGIA.

Hasta los años sesentas la tecnología fue considerada como un elemento marginal del crecimiento económico. Sin embargo, gradualmente se ha venido reconociendo universalmente como un factor fundamental del desarrollo económico y de la evolución de las relaciones económicas internacionales.

Después de que una invención o innovación tecnológica da como resultado un nuevo producto, proceso o servicio, este se convierte automáticamente en un objeto comercial. Al mismo tiempo la tecnología en sí misma se transfiere y comercializa mediante mecanismos como la inversión extranjera directa, la exportación de bienes de capital, las licencias y la asistencia técnica entre otras. Así, la tecnología está muy correlacionada con la dirección y la composición del comercio internacional y, por tanto, con el proceso de desarrollo económico mundial.

Una parte del éxito del papel que México aspira a jugar en el concierto de la economía mundial, a través de su comercio,

dependerá del acervo tecnológico con que cuente, y de las perspectivas de adquirir nuevas tecnologías que sean capaces de competir en los mercados internacionales, ya que hoy más que nunca, la ciencia y la tecnología definen las relaciones de intercambio. Las ventajas comparativas no bastan, estas no son ya naturales, actualmente se crean, son artificiales; ahora provienen de la tecnología. (6) Si México quiere competir en condiciones favorables en el mercado externo, tendrá que crear y mantener sus ventajas con base en más y mejor tecnología. La mano de obra barata no es suficiente, de otra manera como explicar que Japón y Canadá superen hasta ahora a México como maquiladores importantes de Estados Unidos, cuando la mano de obra es mucho más cara en esos países. Si México quiere cambiar a su favor los términos de su inserción en la economía internacional, sólo podrá hacerlo mejorando el acervo científico y tecnológico incorporando a su aparato productivo (unas veces seleccionando y adquiriendo tecnología, otras generando la suya) pero siempre como un proceso continuo, y no con acciones aisladas. Asimismo, debe hacerlo aceptando que se requieren hacer investigaciones en este rubro considerablemente mayores que las del pasado, a pesar de las limitaciones económicas y financieras que hoy padecemos. El desarrollo tecnológico del país, propio y adquirido del exterior, es indispensable y urgente como inversión para el futuro. La habilidad de México para adquirir y desarrollar tecnología determinará sus tasas de crecimiento económico, de productividad y competitividad en el mercado internacional.

Actualmente a la tecnología se le puede considerar como el principal factor de crecimiento de la productividad, según algunos economistas, se le debe entre el 40 y 70 por ciento del que ha existido en los países desarrollados. La mayor parte de la riqueza de las naciones ha sido generada por descubrimientos científicos y por las innovaciones tecnológicas que aplican, la riqueza es producto de la inteligencia y el ingenio humano.

6. Alonso Concheiro Antonio, Capacidad Tecnológica y porvenir de México, en Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 12, México, Diciembre de 1987, pag. 1055.

Aunque es importante tener acceso a los recursos naturales (lo que puede influir favorablemente en los costos), el avance de la producción no se deriva sólo de ello, sino también de los medios con que se cuenta para transformarlos en satisfactorios y para agregarles valor; esto es, el avance depende de la tecnología. Tal es la importancia de esta última y nuestro país debería de entenderlo para actuar en consecuencia, Ciencia y Tecnología no son oportunidad o conveniencia, es requisito indispensable si queremos crecer y desarrollarnos. Sin embargo, México no se ha distinguido por tener cultura tecnológica, su sistema de ciencia y tecnología está poco desarrollado y muy desarticulado; y por si fuera poco muy castigado por la crisis que atraviesa el país.

A pesar de la importancia de la ciencia y tecnología para el crecimiento económico y el bienestar de la población, México invierte actualmente un promedio de 0.5% de su PIB en actividades de investigación y desarrollo. Aún más, en los últimos años su inversión en este rubro ha decrecido en términos reales. Los países industrializados destinan en promedio de 2 a 2.5% de su promedio a esos fines y en la Unión Soviética la cifra correspondiente es de 3 a 5 por ciento. Aún países como Brasil y la India superan a México. (7) Mientras que en 1986 la industria farmacéutica estadounidense destinaba 4 billones de dólares a la investigación y el desarrollo, el gasto total de México en ciencia y tecnología en todas las ramas y sectores de la industria nacional fue menor a 1000 millones de dólares. Asimismo, el país forma en sus escuelas y universidades, menos de dos investigadores por cada 10 000 estudiantes, de los cuales, una gran mayoría completa su preparación en el extranjero y en muchos de los casos ya no regresan al país. Si se quiere sentar bases sólidas para el desarrollo de la ciencia y tecnología, se calcula que ésta deberá crecer a un promedio anual de 15% y tener un apoyo sostenido que evite contracciones como las recientes, que requieren



posteriormente una recuperación lenta, ya que desarticulan equipos de trabajo cuya formación lleva largo tiempo.

Por otro lado, es necesario reconocer que las instituciones académicas pueden aportar los conocimientos tecnológicos, pero las innovaciones se hacen en la planta de producción. En los países industrializados, la principal fuente de innovaciones es la empresa manufacturera. Según el ramo, la innovación privada va desde 40% (en plásticos) hasta 80% (en maquinaria agrícola); otras empresas contribuyen con 35 y 45 por ciento. La aportación de las universidades e institutos de investigación no excede de 10%, comparando estas cifras, en México el sector privado realiza alrededor del 15% de la investigación total en ciencia y tecnología y el restante 85% lo realizan escuelas e institutos de investigación.

Lo anteriormente señalado debemos asociarlo a que en nuestro país, las innovaciones no están planeadas integralmente, considerando la totalidad de la cadena productiva sino que están destinadas a tener efectos pequeños. Mucho tendrá que aprender el país al fijar prioridades, pero solo haciéndolo conseguirá que el desarrollo tecnológico nacional se incorpore con éxito al aparato productivo.

En el futuro, México afrontará, debido a su vinculación con el sector externo, un ambiente de más intensos cambios, complejidad y competencia. Sobrevivir en él, exigirá mayor visión, decisión y esfuerzo, pero sobre todo inteligencia. Las políticas y estrategias rígidas tendrán cada vez menos cabida, por ello consideramos que el futuro económico de México dependerá en gran medida de su capacidad tecnológica, la que deberá mejorar con mecanismos nuevos y más ágiles.

México deberá delinear sectores estratégicos donde la inversión tanto pública como privada apunte a fortalecer una capacidad tecnológica diversificada y dinámica que sirva como soporte del crecimiento económico. La tecnología deberá

convertirse en el vehículo ideal para modernizar y aumentar la productividad y la competitividad de nuestro país en los mercados internacionales.

## CAP. IV FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO.

### 4.1 EL PAPEL DE LA INVERSION EXTRANJERA

A la inversión extranjera se le ha considerado desde hace mucho tiempo por las empresas trasnacionales (ET) sus principales proveedoras, como una fuente importante de desarrollo económico. En la última década ha surgido el fenómeno de que muchos países subdesarrollados consideran que el progreso depende del fomento a las exportaciones de productos manufacturados con la ayuda de las ET. Bajo este supuesto, estos países esperan que los ingresos generados por la exportación de manufacturas les provean de las divisas suficientes para importar lo que la industria nacional requiere. (1)

Ante la crisis económica que actualmente viven la mayoría de los países subdesarrollados, la pesada carga que significa la deuda externa y las pobres expectativas de conseguir nuevos recursos del exterior, han vuelto a poner de moda a la inversión extranjera, como complemento del ahorro interno y reactivación de sus economías.

Actualmente nadie parece creer que los países subdesarrollados puedan lograr un crecimiento económico o aspirar a un mejor grado de desarrollo, exclusivamente con sus propios esfuerzos. Cada día son más los países que ven en los recursos extranjeros masivos, un camino para alcanzar el desarrollo. Estos ingresos se generan de tres formas fundamentales: la inversión extranjera directa (IED), la ayuda y los préstamos de la banca privada internacional y de los organismos financieros internacionales.

Las ET se pueden distinguir entre las que invierten sobre todo para tener acceso al mercado interno (una pauta muy común y tradicional) y las que lo hacen principalmente para ensamblar o fabricar bienes de exportación (un patrón más reciente son las maquiladoras). Esta diferenciación no es absoluta y muchas ET participan en varias actividades.

1. Sklair Leslie, Op. Cit. Pag. 851.

Como podemos observar nuestro país no escapa a esta concepción de crecimiento y desarrollo económico, a través de la inversión extranjera, fundamentalmente con la puesta en marcha de la estrategia de apertura comercial externa. Definitivamente, considerando la escases de recursos que actualmente enfrenta nuestro país se está acudiendo a la inversión extranjera, para fortalecer al sector exportador de la economía. De esta forma, con el fin de dar certeza y seguridad sobre las inversiones que se hagan en México, el 15 de junio de 1989 apareció publicado en el Diario Oficial el nuevo Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras. De dicho Reglamento, podemos destacar lo siguiente: el capital extranjero podrá, a partir de esta fecha invertir de manera automática y en cualquier porcentaje, en aquellas ramas industriales no reservados al Estado ni a los inversionistas nacionales, a condición que las inversiones no rebasen los 100 millones de dólares y que mantengan equilibrio en su balanza de divisas un mínimo de tres años. Además la inversión extranjera deberá cumplir cuatro objetivos fundamentales:

- Apoyar el desarrollo del país y generar empleos permanentes y bien remunerados.
- Complementar el ahorro requerido para restablecer la inversión productiva.
- Consolidar la posición exportadora del país con la apertura de nuevos mercados a los productos nacionales.
- Introducir nuevas tecnologías que mejoren la productividad de la economía, alcanzándose niveles internacionales de competitividad.

Se considera que actualmente el porcentaje de la inversión extranjera en la inversión total, no excede el 10%, cuando una proporción sana de este tipo de inversión debería oscilar entre el 15 y el 20%.

Según cifras de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) de 1982 a 1988, la inversión extranjera alcanzó en

nuestro país los 20 000 millones de dólares, creciendo en ese lapso un promedio de 284%. La concentración de la inversión extranjera creció en la industria 254.6%; en el comercio 198.8% y en el sector servicios 765.7%. Tal concentración refleja la tendencia del capital extranjero a participar en áreas de la economía alejadas del sector productivo y concentrarse en la prestación de servicios. En cuanto al origen de capital, son: Estados Unidos, Alemania Federal, Gran Bretaña y Japón. Otras inversiones menores fueron las de Francia, Italia, España, Holanda y Bélgica. De los 4000 millones de dólares autorizados como inversión en nuestro país durante 1988, el 68.4% provino de Estados Unidos, Alemania Federal y Japón aportaron 8.6% y 7.9% respectivamente. Gran Bretaña 3.5%, España 2.5 y Francia 2.0% (ver cuadro 4).

CUADRO 4. ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1985-1988)  
(millones de dólares)

Países	1985		1986		1987		1988	
	monto	%	monto	%	monto	%	monto	%
Alemania Federal	1180.8	8.1	1238.2	8.2	1556.3	8.3	2480.2	8.6
Gran Bretaña	451.9	3.1	469.8	3.1	548.6	3.4	686.1	3.5
España	383.6	2.6	385.4	2.5	422.5	2.3	533.5	2.6
Francia	248.0	1.7	269.5	1.8	295.9	1.9	318.9	2.0
Países Bajos	161.2	1.1	161.3	1.1	165.2	1.0	195.3	1.2
Italia	34.5	0.2	34.9	0.2	35.0	0.1	43.1	0.1
E.U.	9840.2	67.3	10180.7	67.2	10923.6	68.0	12639.8	68.4
Japón	895.3	6.1	907.1	6.0	987.4	7.0	2045.4	7.9

Países Bajos-Holanda y Bélgica.

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras.

Es importante señalar que la inversión extranjera, jamás ha respondido al compromiso que se espera asuma al conjunto de la economía nacional. Se afirma que con el apoyo de la inversión extranjera, se deberá consolidar la posición exportadora del país. Vemos que hasta 1988, los aumentos en el monto de este tipo de inversión, no se han traducido precisamente en una mayor participación en el sector exportador de la economía, más bien,

las inversiones se han concentrado en el área de los servicios, área o rama de la economía en que nuestro país no exporta nada, sino por el contrario es deficitario.

El tiempo dirá si la inversión extranjera es la solución, como apoyo para contar con un sector exportador fuerte y competitivo en el exterior y que de las pautas para sentar las bases del futuro desarrollo económico de México.

#### 4.2 INCENTIVOS A LA INVERSION PRIVADA NACIONAL.

Conjuntamente a la estrategia de apertura comercial externa, se han venido instrumentando programas de financiamiento para incentivar la inversión de los particulares en el área productiva de nuestra economía y muy especialmente la que se vincula con el sector exportador.

Entre las instituciones de crédito que han establecido programas para fomentar la inversión de los particulares a través del financiamiento, tenemos al Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), quien ha conferido a la actividad exportadora la mayor importancia. Ello se ha reflejado en una mayor asignación de recursos a los programas de exportación.

Se considera que el apoyo financiero contribuye a incrementar la rentabilidad de la actividad exportadora, pues permite reducir los costos de producción, siempre y cuando, los créditos respectivos se ofrezcan en condiciones competitivas similares a las del mercado internacional en cuanto a tasas de interés, plazo y monto.

El Bancomext ha establecido negociaciones con el Banco Mundial (BM) a fin de obtener recursos que puedan ser destinados a la actividad exportadora. En este sentido en 1983 se logró establecer un novedoso Programa de Financiamiento en Divisas a Empresas Exportadoras (PROFIDE). Este programa se ha venido adecuando paulatinamente a las necesidades de los exportadores

mexicanos. Posteriormente en 1984 se negoció de nueva cuenta con el BM y se obtuvo una mejor tasa de interés, la agilización de los trámites administrativos y la simplificación de la documentación requerida para obtener el crédito. Desde el inicio del PROFIDE se han utilizado más de 250 millones de dólares y se han contratado y negociado líneas adicionales de crédito por 750 millones de dólares. (2)

En 1985, el Bancomext amplió la cobertura del Programa de Exportación y Preexportación, incorporando apoyos financieros en términos promocionales para la producción, el mantenimiento de existencias y la venta de productos primarios. En este contexto destaca el programa establecido entre el Banco y los FIRA para financiar el ciclo productivo de productos primarios.

Hasta 1987, el Bancomext había contratado líneas de crédito con bancos de todo el mundo por más de 5000 millones de dólares. Es importante señalar que en la mayoría de estas líneas se estableció una modalidad por medio de la cual el banco extranjero financía, en su propia moneda y con sus propios recursos, a los importadores de bienes y servicios mexicanos. De esta forma se promueven las exportaciones mexicanas sin utilizar recursos propios ni acudir al endeudamiento externo.

Según cifras proporcionadas por el Bancomext, se ha incrementado la participación en el financiamiento al comercio exterior. Se calcula que en el transcurso de 1989 el otorgamiento de créditos ascenderá a 33.4 billones de pesos. Cifra que representa un incremento de 20% con respecto a 1988. (ver cuadro 5) Estos recursos se distribuirán de la siguiente manera: 73% del crédito se otorgará dentro de su función de banca de segundo piso a través del descuento bancario; el 27% restante se canalizará directamente y de manera complementaria para financiar proyectos que, por ser de gran magnitud, alto riesgo o largos períodos de maduración,

---

2. Phillips Olmedo Alfredo, La Promoción de Exportaciones en México y el Bancomext, en Comercio Exterior, Vol. 37, Num. 1, México, Enero de 1987, pp. 54-59.

no pueden ser atendidos por otras sociedades nacionales de crédito. (3)

CUADRO 5. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. S.N.C.

Programa Financiero

	1988		1989		Variación (%)	
	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos
I. Crédito	10 380	23.6	12 100	29.5	16.6	25.0
Exportaciones	8 330	18.9	9 750	23.7	17.0	25.4
Importaciones	1 175	2.7	1 360	3.4	15.7	25.9
Sust. de Importaciones	670	1.5	760	1.8	13.4	20.0
Equipamiento Industrial	205	0.5	230	0.6	12.2	20.0
II. Garantías a la Exportación	910	2.1	1 090	2.7	19.8	28.6
III. Agente financiero	500	1.1	500	1.2	0.0	9.1
IV. Total	11 790	26.8	13 690	33.4	16.1	24.6

Las cifras en Dólares están en millones y las de pesos en billones. En 1988 se utilizó un tipo de cambio de 2 275 pesos por dólar. En 1989 se utilizó un tipo de cambio de 2 450 pesos por dólar.

Los paquetes crediticios se otorgaran en función de las prioridades de ciertas ramas y sectores de la industria específicamente seleccionados, con el objeto de incrementar y diversificar su participación en el comercio exterior. A este respecto, se les apoyará financieramente para que se provean del equipamiento industrial necesario, concediéndose créditos para la compra de maquinaria y equipo tanto nacionales como extranjeros así como para la adaptación de instalaciones.

Estos programas de financiamiento también tienen contemplado canalizar un mayor volumen de recursos a los proveedores de los exportadores, apoyando si es posible, toda la cadena productiva de un bien de exportación, ya que de ello dependerá

3. Véase, Bancomext, Programa Financiero y de Promoción, 1989, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 3, México, Marzo de 1989, pp. 187-197.



en gran medida la calidad y la competitividad de las ventas mexicanas en los mercados internacionales. Para ello se tiene planeado incorporar en forma efectiva un mayor número de bancos comerciales, lo que requerirá de un considerable esfuerzo de capacitación bancaria.

Asimismo, se ha establecido como principio, que ningún proyecto viable deje de llevarse a cabo por falta de financiamiento. De esta forma se fomentará la incorporación de empresas a la actividad exportadora, sobre todo las pequeñas y medianas.

Con respecto a las empresas dedicadas a la actividad comercializadora, se continuarán los programas financieros y promocionales en apoyo a las empresas de comercio exterior, para fortalecer su capital y consolidar sus envíos y sus ventas de modo que se transformen en organizadoras de la producción y la comercialización externa; en vez de limitarse a ser intermediarias entre la demanda exterior y la oferta nacional de bienes y servicios.

Entre otros, estos son los programas de financiamiento más importantes que el Bancomext ha instrumentado como apoyo a la política de apertura comercial externa. Así también, el Banco continuará actuando como agente financiero del Gobierno Federal para obtener recursos del Banco Mundial.

## APORTACION Y CONCLUSIONES.

México tiene la firme aspiración de salir de la crisis y del estancamiento económico actual a través de la instrumentación de una nueva estrategia de crecimiento y desarrollo de su economía. Se abandona definitivamente el modelo de crecimiento basado en la Sustitución de Importaciones, al reconocerse que dicho modelo agotó su capacidad para continuar promoviendo el crecimiento y el desarrollo. Ya no es posible seguir creciendo en base a una economía fuertemente protegida, con un mercado interno que no estimula la productividad ni la competitividad de la planta industrial y que ha causado un enorme rezago en cuanto a calidad y precio de las manufacturas, sobre todo a nivel del mercado internacional. Hoy la situación del país es bastante crítica: la planta industrial presenta bajos niveles de eficiencia y productividad, lo que se ha traducido en un fuerte estancamiento económico; existe un alto índice de desempleo y un enorme monto de deuda externa, lo que en términos generales no alienta ni estimula la inversión de los particulares, considerando las pobres expectativas en cuanto a las posibles ganancias y utilidades.

Ante tal situación, a partir de 1982 los gobiernos que se han precedido, se han visto obligados a adoptar una nueva estrategia de reordenación económica y cambio estructural. El nuevo modelo que se ha instrumentado es la apertura comercial externa. Este modelo, sustenta el crecimiento económico en base a nuestra participación en el mercado internacional, principalmente a través de nuestras exportaciones no petroleras.

La política de apertura comercial tiene como fin, disminuir las restricciones a las importaciones, racionalizando los niveles de protección de nuestra economía, lo que dará lugar a la conformación de un sector exportador que sea capaz de competir en los mercados internacionales. La política de cambio de permisos previos de importación por aranceles, mas la disminución de los gravámenes arancelarios, permitirá que nuestra economía

y en particular el sector industrial, quede más expuesto a las condiciones de competencia que dicta el mercado mundial. De esta forma, si los distintos productores quieren seguir participando en la actividad económica, tendrán que ajustarse a las nuevas condiciones de mayor eficiencia y productividad en su planta industrial que exige dicho mercado. Así también, las medidas arancelarias tienen la finalidad de que los productores cuenten con insumos y materias primas de importación a precios internacionales y de esta forma acercar lo más posible los costos nacionales de producción a los internacionales, lo que les dará mejores oportunidades de competencia.

Según este modelo, mediante el incremento de las exportaciones estaremos en condiciones de reactivar la economía y empezar una nueva etapa de crecimiento sostenido, abandonando definitivamente el estancamiento que ha prevalecido en la economía mexicana desde principios de la década de los ochentas. Otros efectos positivos de esta política, es que se crearan nuevas fuentes de empleo de manera permanente y mejor remunerados y también se podrá contar con las divisas necesarias para atender el pago de la deuda externa.

En síntesis, el modelo de desarrollo basado en la apertura comercial externa tiene como objetivo central, convertir a la economía nacional en altamente exportadora en los mercados internacionales, apoyándose para ello, en una política arancelaria que permitirá exponer al aparato productivo a las fuerzas que rigen el comercio mundial. Asimismo, con esta política podremos medir con mayor precisión el grado en que se protege a la economía del país.

En otro aspecto, vemos que en el país se ha suscrito una nueva legislación comercial más acorde con el marco jurídico que regula el comercio internacional. Entre los principales instrumentos de regulación jurídica con que contamos para apoyar nuestro comercio internacional, está la imposición de cuotas compensatorias a todos aquellos países que lleven a cabo prácticas desleales

de comercio.

En cuanto a la adecuación del sector industrial a las exigencias del mercado internacional, se tiene contemplado una mayor integración de las cadenas productivas mediante estímulos de tipo fiscal, financiero, aduanero y administrativo, similares a los que tienen los exportadores de otros países. Inicialmente se tenía planeado apoyar sólo al primer proveedor del exportador final, actualmente la meta es apoyar a toda la cadena productiva.

Finalmente, como complemento del ahorro interno y ante nuestra evidente escasez de recursos, el Gobierno Mexicano se ha propuesto apoyar decididamente a la inversión extranjera para que invierta principalmente en el sector exportador de la economía, en áreas que no están reservadas al Estado ni a los inversionistas privados nacionales. Además, por otro lado, se ha negociado nuestro ingreso a los diversos organismos multilaterales de comercio, a fin de estar en mejores condiciones de colocar nuestros productos en el mercado internacional.

Hasta aquí, considerando la instrumentación de la apertura comercial externa, todo indica que contaremos con un sector exportador fuerte y competitivo en el exterior. Sin embargo, habrá que analizar cuidadosamente algunos aspectos del modelo que no son del todo convincentes y que podrían ser factores decisivos para el éxito de este proyecto económico.

Lo primero que salta a la vista, es que este proyecto de apertura comercial carece de un verdadero programa para transformar a la industria nacional, de tal manera que se vincule con el exterior en condiciones de mayor eficiencia, productividad y competitividad. El apoyo a la industria para alcanzar los niveles de competencia que se requieren en el mercado internacional, se han concretado en estímulos de tipo fiscal, financiero y administrativo, a la transformación y actualización de la planta industrial se le liga hasta ahora a sólo este tipo de incentivos. Seguimos cometiendo los mismos errores del pasado

con nuestra tradicional falta de selectividad de las diversas ramas y sectores de la industria, que podrían calificarse de estratégicas en este proyecto de apertura comercial. Se debería mediante un riguroso análisis, considerando las características de la industria nacional, seleccionar determinadas ramas y sectores, para evaluar cuales son sus carencias y necesidades y brindarles todo tipo de apoyo, que posteriormente las convierta en punta de lanza que fortalezca nuestra plataforma de exportación. Es decir se deberían definir con mayor claridad, que queremos y que nos conviene exportar, cuales son las condiciones de la industria para producir estas manufacturas y que tipo de apoyo se requiere. Asimismo, se debería planear sobre que ramas y sectores puede recaer inicialmente el peso de la liberación de la economía, para hacerle frente en mejores condiciones de competencia. Esta sería la fórmula que nos permitiría abrir gradualmente la economía al exterior. Lo que se ha hecho es una apertura indiscriminada y en muy corto plazo. Todo parece indicar, que existe una enorme urgencia por obtener divisas lo más pronto posible y al costo que sea. El sistema político mexicano, no solo está en juego sino en riesgo, por lo que se antepone a una verdadera planeación del proyecto económico, con el tiempo de maduración necesario que lo consolide como la gran estrategia que nos permita salir del estancamiento y alcanzar mejores niveles de desarrollo y bienestar económico.

En segundo lugar, el Gobierno Mexicano ha decidido que como complemento del ahorro interno, se acuda a la inversión extranjera. Esto significa, que una parte del éxito del proyecto de apertura comercial, consistirá en la capacidad de nuestro país, primero: para atraer a la inversión extranjera, lo cual estará en función de las facilidades y estímulos que se le ofrezcan para invertir en nuestro país; entre estos tenemos, que se podrán hacer inversiones hasta con un 100% de capital propio, siempre y cuando no rebasen los 100 millones de dólares y mantengan equilibrio en su balanza de divisas un mínimo de 3 años; materias primas y mano de obra barata; facilidades fiscales, arancelarias y administrativas y por último,

cercanía a un gran mercado como es Estados Unidos. Segundo: la capacidad que pueda mostrar nuestro país para que estos capitales se ajusten a los lineamientos establecidos en la apertura comercial externa. Es decir, estos capitales deberán invertir principalmente en ramas y sectores de la economía mexicana vinculados con el sector exportador. Esta condición hasta la fecha no se ha cumplido, ya que como hemos visto anteriormente, la mayoría de la inversión extranjera se ha colocado en áreas alejadas del sector exportador, concentrándose en ramas como la de servicios donde nuestro país no exporta nada, sino por el contrario es deficitario.

En tercer lugar, vemos que no se ha negociado la calidad y el tipo de tecnología que la inversión extranjera a través de las empresas transnacionales deberán traer a territorio nacional, sólo se dice que es para competir internacionalmente, pero no, si es compatible con la industria nacional y si dará las pautas para la creación de una base tecnológica propia, fuerte y competitiva.

En cuarto lugar, se afirma que con la inversión extranjera se generarán fuentes de empleo, pero si consideramos que las empresas que vienen, traen tecnología para competir internacionalmente, es decir intensivas en capital y poca mano de obra y no en función de las necesidades de empleo del país, es de concluir, que la incidencia de la inversión extranjera para la generación de nuevos empleos, será menor que las expectativas creadas al respecto. Así también, vemos con frecuencia que las empresas que se ofrecen en venta a la inversión extranjera, son empresas hechas y no de nueva creación, como es el caso de Teléfonos de México y otras de la industria petroquímica, lo que viene a confirmar que este tipo de inversión difícilmente generará nuevos empleos. Al respecto es importante señalar, que este es uno de los problemas más graves que actualmente enfrenta el país, ya que hasta finales de 1989, existían alrededor de 9 millones de personas desempleadas del total de la población económicamente activa.

En quinto lugar, el país en este momento no cuenta con los recursos suficientes para atender satisfactoriamente los programas de financiamiento al sector exportador de la economía, los cuales son muy austeros y con tasas de interés altas, si las comparamos con las existentes en el mercado internacional. Esta situación seguramente obstaculizará la integración eficiente de las cadenas productivas y en general afectará a toda la estructura comercial de exportación.

En sexto lugar, tampoco existen recursos suficientes para apoyar el desarrollo tecnológico del país, factor fundamental de competencia en el mercado internacional, puesto que reduce costos y da mayor eficiencia a los procesos productivos. Este es otro elemento que resta competitividad a nuestra participación en el comercio internacional.

En séptimo lugar, un factor más que podemos agregar, que puede restar competitividad a nuestro país, es el reciente repunte que ha tenido la inflación. En lo que respecta al mes de enero de 1990 la inflación fué de 5%. Esta situación puede presionar al alza las tasas de interés Bancarias, por lo que corremos el riesgo de que se incremente aún más la inflación. Bajo este planteamiento, si la economía mexicana entra en un proceso de gran inflación, nos veremos obligados a recurrir nuevamente a políticas de fuerte devaluación del peso con respecto al dólar, de tal manera que nos permita mantener el nivel de subvaluación de nuestra moneda, que hoy es un factor fundamental, si consideramos que en la actual política de apertura comercial, es el mecanismo que utilizamos para fijar en parte nuestro nivel de competencia en el mercado internacional. Las devaluaciones nos darían la oportunidad de sostener nuestro nivel de exportaciones, pero también daría lugar a que se encarecieran las importaciones, lo que nuevamente crearía más inflación por aumento en los costos de producción. En estas condiciones sería imposible competir en el mercado internacional.

En octavo lugar, entre los factores externos que inciden directamente en este proyecto de apertura comercial, tenemos

que la economía mundial se encuentra actualmente y se cree que por lo que resta de la década, en una fase de escaso crecimiento y actividad. Esta situación se refleja en la tendencia recesiva del mercado internacional. lo que seguramente afectará nuestras aspiraciones de crecer y desarrollarnos en base a este mercado. El crecimiento económico de los diversos países, principalmente los desarrollados es más bien modesto. La economía mundial atraviesa por una etapa de fuertes desequilibrios debido a la inestabilidad que presentan los precios del petróleo, así como también los continuos ajustes que se hacen con respecto a la paridad del dólar, lo que en términos generales no alienta ni estimula la inversión y la producción mundial. Esto viene a confirmar la tesis de que no se ha elegido el mejor momento para abrir nuestra economía al comercio internacional. Pero México tenía que vincularse a este mercado, sin considerar tiempos ni condiciones, si quería evitar mayores contradicciones al conjunto de la economía, que agudizaran la situación de crisis que hoy vive el país.

En noveno lugar, en lo que respecta a nuestro ingreso al GATT y a mercados como la Cuenca del Pacífico, vemos que dado nuestro reciente ingreso (al GATT en julio de 1986 y de la Cuenca, aunque hemos participado en algunas mesas de trabajo, aún no formamos parte oficialmente) no estamos en condiciones de lograr avances importantes para un mejor intercambio comercial. En el caso del GATT es donde México puede iniciar negociaciones para colocar algunos productos, puesto que ya está participando en la más reciente Ronda de Negociaciones, conocida como "Ronda Uruguay". Sin embargo, el panorama no se presenta muy claro para el país, si consideramos el escaso crecimiento de las principales economías desarrolladas, quienes para poder mantener un mayor equilibrio en su balanza de pagos, adoptan políticas proteccionistas hacia sus mercados, lo que reduce notablemente las posibilidades de intercambio al interior de estos organismos multilaterales de comercio.

En décimo lugar, bajo esta situación se ha creado un ambiente



de poco respecto por los principios y normas que rigen a los principales organismos multilaterales de comercio y especialmente del GATT, quien se cree está pasando por una de sus más graves crisis, considerando el papel que están jugando los países desarrollados, en su afán de mantener una posición privilegiada en el intercambio comercial.

En undécimo lugar, en el transcurso de la actual década, se prevén cambios importantes alrededor del mercado internacional, por lo que México deberá estar muy atento y tomar las decisiones pertinentes que le impidan quedar fuera de estos cambios que se avecinan. Como hemos visto anteriormente, para 1992 la Comunidad Económica Europea planea fortalecer su agrupación mediante un más libre y más intenso intercambio comercial, que en definitiva le permitirá reducir el comercio con los países que no formen parte de ella. Como respuesta a estas medidas, Estados Unidos ha propuesto a México que junto con Canadá integren lo que se ha denominado "Mercado Común Norteamericano". Por lo que corresponde a nuestro país decidir que es lo que más le conviene en este nuevo contexto de fuerzas que se está conformando alrededor del mercado internacional. Si México acepta formar parte del Mercado Común Norteamericano, significa que las oportunidades de colocar nuestros productos en el mercado estadounidense se amplían notablemente, puesto que este país estaría comprometido a abandonar sus políticas proteccionistas, a la vez que, podríamos mejorar nuestro intercambio comercial con un país como Canadá, con quien nuestro comercio es casi nulo. De esta forma, aunque mercados tan importantes como la CEE decidan restringir su comercio y las inversiones a los demás países, a nosotros no nos afectaría mayormente. A cambio de ello, si México pasa a formar parte del Mercado Común Norteamericano, tendrá que renunciar a uno de los propósitos más importantes que se ha fijado con la apertura comercial, que es el interés de nuestro país de buscar una mayor diversificación de mercados para sus productos. Por otro lado, México deberá seguir muy de cerca las condiciones en que

deberá quedar integrado este Mercado Común, ya que como bien sabemos Estados Unidos nunca ha sido un socio comercial confiable. Hasta ahora las relaciones comerciales entre ambos países ha estado rodeada de asperezas y fricciones, ya que se trata de un país que jamás ha renunciado a la idea de mantener una posición ventajosa en el intercambio comercial.

La otra opción para México sería, como lo ha venido haciendo hasta ahora, no comprometerse con ninguna agrupación comercial y continuar promoviendo las negociaciones ya sea bilateral o multilateralmente en los diversos organismos y mercados internacionales, a fin de encontrar puntos de acuerdo para lograr un mayor intercambio de mercancías, capitales y tecnología, diversificándose así nuestros mercados de exportación sin tener que depender de uno solo.

En particular, el intercambio comercial con la CEE, que hasta la fecha no ha sido satisfactorio, pensamos que contrariamente a lo que quisiéramos, tiende a reducirse aún más, ya que en este momento los países comunitarios prestan mayor atención a lo que está ocurriendo en los países de Europa del Este por su reciente apertura política, puesto que representa una buena oportunidad para fortalecer e incrementar los lazos de amistad y de cooperación económica con estos países de la zona, que incluso con el tiempo, si no hay mayores impedimentos, podrían pasar a formar parte de la propia CEE, como es el caso de Alemania Oriental de fusionarse con Alemania Democrática. Por esta razón creemos que actualmente es muy difícil que los países comunitarios quieran mejorar el intercambio y realizar inversiones en otras áreas más alejadas y menos atractivas como México.

Como podrá verse, México deberá tomar decisiones importantes en este contexto de cambios que hoy se viven en la economía mundial. No es una decisión fácil pero deberá hacerlo, si es que desea incursionar con éxito en el mercado internacional.

Por último, es preocupante observar que para finales de 1989,

nuestra balanza comercial, aunque no se ha hecho oficial, se cree ha registrado un saldo negativo y según cálculos se prevé que para 1990 el déficit será aproximadamente de 3 306 millones de dólares y el total en cuenta corriente alcanzará los 4 600 millones de dólares de déficit. Esto significa que la apertura comercial no ha dado los resultados esperados, que se supone son el de mantener una balanza comercial superhavitaria, que nos provea del ingreso suficiente de divisas para atender el pago de la deuda externa y a la vez, sea la base sobre la cual se sustente el crecimiento económico del país. Es evidente que estamos perdiendo competitividad en los mercados internacionales, estamos importando más de lo que exportamos, razón por la cual se refleja una gran incertidumbre acerca del posible éxito de nuestro país en su incursión en el mercado internacional.

Por otro lado, esta situación sin duda afectará los resultados alcanzados en la negociación de la deuda externa del 4 de febrero de 1990, en donde de un total de 100 384 millones de dólares de deuda negociados, se logró reducir a un saldo económico neto de 79 889 millones de dólares, liberándose con esta negociación 20 495 millones de dólares, recursos que según el Gobierno Mexicano podrán ser destinados mediante inversiones a reactivar el crecimiento y el bienestar económico del país, creandose nuevas fuentes de empleo, así como también para ir recuperando gradualmente el poder adquisitivo de los trabajadores. El problema que ahora se presenta, es que parte de estos recursos pueden salir nuevamente del país por concepto del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos.

Como podrá observarse, adaptar la economía nacional a la nueva modalidad de ser un país con presencia exportadora en el mercado internacional resulta una tarea nada fácil, representa vencer una serie de obstáculos que podrían poner en riesgo el éxito de este proyecto. En el marco de perspectivas económicas que se abren en torno a la apertura comercial externa, el reto es encontrar soluciones lo suficientemente inteligentes que nos

permitan sortear todos estos problemas tanto internos como externos, que vengán a consolidar nuestra participación en la economía mundial, sentando bases firmes para una nueva etapa de crecimiento y bienestar económico de México.

## BIBLIOGRAFIA

- Alonso Concheiro, Antonio      Capacidad tecnológica y porvenir de México, en Comercio Exterior, vol. 37, Núm. 12, México, Diciembre de 1987, pp. 1054-1057.
- Bancomext      Programa financiero y de promoción 1989, en Comercio Exterior, vol. 39, Núm. 3, México, marzo de 1989, pp. 187-197.
- Barra Mexicana, Colegio de Abogados      La nueva ley sobre comercio exterior Edit. porruá, S.A. México, -1987, pp. 43-79.
- Brown, Flor y Lilia Domínguez      Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989, pp. 215-223.
- Calzada Falcón, Fernando      Algunos aspectos del comercio exterior de México, en Investigación Económica, julio-septiembre-1986, núm. 177 pp. 141-179.
- Castañares P., Jorge      Las relaciones comerciales de México con la Comunidad Económica - Europea, en Investigación Económica, enero-marzo 1988, núm. 183, - pp. 63-96.
- Cepal      Hacia una posición latinoamericana sobre los productos agrícolas, en Comercio Exterior, vol. 39, -- núm. 6, México junio de 1989, pp. 458-484.
- De Mateo, Fernando y Eduardo Gitli      Proteccionismo y ajuste estructural; Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la UNCTAD, en Comercio Exterior, vol. 36, núm.-2, México, febrero de 1986, pp. -139-151.
- De Mateo, Fernando      México y la Comunidad Económica - Europea; Comercio e Inversiones, - en Comercio Exterior, vol. 36, -- núm. 7, México julio de 1986, -- pp. 591-602.

- De Mateo, Fernando La política comercial de México y el GATT, en el trimestre económico, enero-marzo de 1988, núm. 217, pp. 175-216.
- Del Castillo, Gustavo El proteccionismo estadounidense en la era de Reagan, en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, Noviembre de 1987, pp. 887-895.
- Del Castillo, Gustavo Relaciones comerciales México-Estados Unidos; Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 3, México, marzo de 1986, pp. 230-240.
- Ffrench-Davis, Ricardo Economía internacional; Teorías y políticas para el desarrollo, -- F.C.E. 499 p.
- Funes Rodríguez, Guillermo Tecnología y comercio exterior, -- en Comercio Exterior, vol. 37, -- núm. 12, México, diciembre de -- 1987, pp. 1065-1071.
- GATT El comercio Internacional en 1986-1987 en Comercio Exterior, vol. -- 37, núm. 11 México, noviembre de 1987, pp. 950-963.
- Gobierno de México Plan nacional de desarrollo 1983-1988, Poder Ejecutivo Federal, im-  
preso por la Secretaría de Progra-  
mación y Presupuesto, mayo de --  
1983, 430 p.
- Gobierno de México Plan nacional de desarrollo 1989-  
1994, Poder Ejecutivo Federal, --  
Diario Oficial 10. de junio de --  
1989.
- Gobierno de México La política de comercio exterior; objetivos, instrumentos y accio-  
nes, en Comercio Exterior, vol. --  
36, núm. 8, México, agosto de --  
1986, pp. 735-741.
- Gobierno de México México-Estados Unidos; entendi-  
miento en materia de comercio e  
inversión. en Comercio Exterior, --  
vol. 37, núm. 11, México, noviem-  
bre de 1987. pp. 964-966.

- González Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez. Perspectivas estructurales de la industria maquiladora, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. - 874-886.
- Helleiner G. K. Comercio internacional y desarrollo económico, Alianza editorial, 176 p.
- Hernández Cervantes, Hector Lineamientos de la política comercial actual, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, pp. 528-531.
- L. Urquidí, Víctor México y la Comunidad Económica Europea, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 4, México, abril de 1988, pp. 299-303.
- Malpica de Lamadrid, Luis ¿Que es el GATT?, Editorial Grijalbo México 1986, 516 p.
- Nadal Egea, Alejandro Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988; algunas reflexiones, - en comercio exterior, vol. 1, México, enero de 1989, pp. 30-35.
- Ortega Gómez, Armando F. El sistema antidumping mexicano: factor crítico de la apertura comercial, en Comercio Exterior, - vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989, pp. 206-214.
- Peña Alfaro, Ricardo Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1986, pp. 33-45.
- Peñaloza Webb, Tomás La banca mexicana; situación actual y perspectivas frente a la apertura de los servicios financieros, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México junio de 1989, pp. 512-534.
- Phillips Olmedo, Alfredo La promoción de exportaciones en México y el Bancomext, en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, México, enero de 1987, pp. 54-59.

- Phillips Olmedo, Alfredo  
El comercio exterior en México; evolución reciente y perspectivas, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 5, México mayo de 1988, pp. 363-366.
- Reséndiz NÚñez, Daniel  
Transferencia y generación de -- tecnología en el desarrollo de -- México a largo plazo, en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre de 1987, pp. - 1058-1064.
- S. Wionczek, Miguel  
El vuelo y la caída; un vistazo a los problemas y perspectivas - de la economía, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 11, México, noviembre de 1986, pp. 999-1004.
- Salinas Chávez, Antonio  
Sección Nacional, en Comercio Exterior vol. 39, núm. 1, México, enero de 1989 pp. 11-22.
- Segal, Aaron  
De la transferencia de Tecnología a la institucionalización de la ciencia y la tecnología, en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre de 1987, pp. - 983-993.
- Sklair, Leslie  
La subcontratación internacional; análisis comparativo entre China y México, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 851-859.
- Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini  
Apertura comercial y estructuración de la protección en México; estimaciones cuantitativas de los -- ochentas, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril - de 1989, pp. 312-329.
- Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini  
Apertura comercial y estructuración de la protección en México; un análisis de la relación entre ambas, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de -- 1989, pp. 497-511.



Torres Chimal, María Elena y Miguel Ángel Solís Anzo

Nueva ley de Comercio de Estados Unidos; efectos en las relaciones con México, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, - junio de 1989, pp. 490-496.

Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas

El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México, en Comercio Exterior, vol. 37, - núm. 7, julio de 1987, pp. 519 - 526.

Urencia, Claudio F.

México: ajuste externo y política comercial, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 6, México, - junio de 1986, pp. 508-514.

Witker, Jorge

En busca de un nuevo derecho -- aduanero latinoamericano, en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de 1989, pp. 485 - 489.