

5

2 ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"**

**CONSIDERACIONES POLITICO - ECONOMICAS EN  
TORNO AL INGRESO DE MEXICO AL ACUERDO  
GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO**

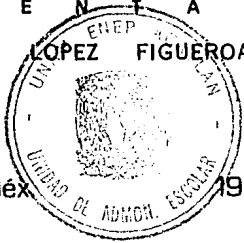
**...IS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :**

**LUIS RICARDO LOPEZ FIGUEROA**



**Acatlán, Edo. de Méx. 1990**



## **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.

## I N D I C E

Introducción .....	i
<b>I.- El Comercio internacional</b>	
1.1 Marco histórico .....	001
1.2 El comercio entre las naciones ....	017
a) Exportaciones .....	017
b) Importaciones .....	024
c) Red del comercio internacional .	033
<b>II.- El G.A.T.T.</b>	
2.1 Origen .....	041
2.2 Evolución .....	043
a) Ronda Kennedy .....	043
b) Ronda Tokio .....	044
2.3 Estructura .....	048
2.4 El G.A.T.T. en los ochentas .....	051
a) El texto .....	051
b) El G.A.T.T. en la Ronda Uruguay	054

<b>III.- México en el comercio internacional ...</b>	<b>069</b>
<b>3.1 El perfil de la planta productiva orientada al comercio exterior .....</b>	<b>071</b>
a) Exportaciones .....	071
b) Importaciones .....	079
<b>3.2 Las posibilidades de México dentro del G.A.T.T. ....</b>	<b>093</b>
a) El debate de 1979 y su rechazo .	094
<b>3.3 El planteamiento de 1985 .....</b>	<b>103</b>
a) Posturas enfrentadas en torno al ingreso de México al G.A.T.T.	106
b) La posición gubernamental .....	122
c) El ingreso de México al G.A.T.T.	137
d) México en la Ronda Uruguay .....	141
<b>IV.- Consideraciones Finales .....</b>	<b>147</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>161</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>171</b>

## INTRODUCCION

El signo de los tiempos, a finales del siglo XX, es el cambio. Todos los ordenes que la sociedad internacional mantenía desde la Segunda Guerra Mundial han comenzado a desvanecerse a través de modificaciones en las estructuras nacionales de poder, rompiendo bloques de hegemonía, desviando esquemas de cooperación, cambiando modelos económicos, trastocando flujos comerciales, superando concepciones militares, alterando estabildades monetarias, etc. Quiero decir con esto que los cambios han incidido en todas las esferas del quehacer humano y que ninguno es ajeno a los demás, por ello, no se podría hacer una ponderación objetiva para destacar uno de estos factores de cambio como el más importante.

Sin embargo, ante la inconveniencia de hacer de este trabajo un estudio intensivo de la extensa línea de cambios a nivel internacional, parecería interesante elegir un tema que por su naturaleza reflejase, en México, las transformaciones del escenario mundial.

La idea de analizar el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio surge precisamente de esta inquietud. Por una parte, las tendencias comerciales a nivel internacional han mostrado variaciones considerables de aquellas que se planteaban hace cuarenta y cinco años; por la otra, la estructura económica mexicana manifestó una clara incapacidad de seguir generando índices de crecimiento, por lo que había que modificarla para superar los rezagos que la separan del comercio mundial. Las propuestas iniciales de trabajo se desprenden de ambas consideraciones: primero, se busca analizar, en los planos económico y político, las condiciones que prevalecían en el comercio internacional en 1985; por otra parte, se hace una reflexión sobre el estado que guardaba la economía nacional y, más específicamente, el comercio exterior, con el objetivo de comprobar la hipótesis del trabajo: a pesar de no ser el mejor de los momentos para el ingreso de nuestro país al organismo en cuestión, el entorno internacional y la coyuntura interna motivaron al gobierno a iniciar un cambio en la estructura del modelo económico de desarrollo, que en el ámbito comercial supuso que México optase por adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

El Capítulo I enmarca muy brevemente algunos criterios que consideraría básicos para analizar las actuales condiciones del comercio internacional, comenzando por recrear un marco teórico-histórico.

El suceso que conformó en gran medida las relaciones internacionales como las conocemos actualmente fue la Revolución Industrial, la cual comenzó a crear una brecha entre países desarrollados y países subdesarrollados; naciones que establecieron lazos de dominación militar en sus colonias y que a su independencia se modificaron en relaciones de hegemonía económica. Los esquemas de producción de las ex-colonias quedaron casi íntegros, por lo que concurrían al mercado internacional con los bienes que producían anteriormente, esto es, las materias primas.

Al factor histórico que constituye la conformación y posterior confrontación de países con diversos niveles de desarrollo en el mercado internacional, se le suma un factor económico estructural: el deterioro en los términos del intercambio de mercancías, por el cual las materias primas se devalúan constantemente en relación con los productos industrializados.

Sin embargo, los llamados países en desarrollo han hecho esfuerzos por modernizar sus plantas productivas. Distingo dos experiencias que tienen este objetivo, una de ellas es el modelo de desarrollo a través de la sustitución de importaciones, que vio el auge de su aplicación entre 1930-1950 en países como México, la India, Brasil, etc. La otra experiencia de desarrollo periférico es la que tiene como modelo la maquila para elaborar productos de exportación; esta práctica ha tenido grandes éxitos económicos en los países asiáticos conocidos como PIRes (países de industrialización reciente) desde 1960 a la fecha.

El elemento interesante del desarrollo periférico es la diversificación de las fuentes de producción de bienes industriales que llevan a cabo las empresas de algunos países subdesarrollados o bien compañías de las naciones desarrolladas que descentralizan sus actividades fuera de sus propias fronteras para buscar ventajas comparativas que les otorguen niveles de competencia más favorables en el mercado internacional: mano de obra barata, cercanía de los insumos de producción, beneficios fiscales, mercados de consumo, etc.

Las empresas transnacionales han jugado un papel de primera importancia en el comercio internacional y previsiblemente acrecentarán su actividad en los próximos años. Se menciona que varias de estas empresas manejan un flujo monetario más alto que el producto nacional bruto de muchos países; pero la cuestión no termina con las empresas transnacionales. Algunos autores sostienen que la importancia económica de estas entidades se ve sustancialmente incrementada al analizar los conglomerados financiero-industriales a los que pertenecen. Al respecto, resulta interesante la supremacía que han venido adquiriendo los grupos japoneses frente a los norteamericanos.

No se podría finalizar el subcapítulo del marco teórico-histórico sin mencionar, dentro de la línea de cambios, la

recomposición de los roles productivos a nivel internacional. Parece haber una intención manifiesta de los países desarrollados por abandonar viejos patrones de industrialización -textiles y acero- para encaminarse hacia nuevos horizontes en biogenética, alta tecnología, nuevos materiales, inversión directa y servicios. Lo anterior supondrá una modificación en los flujos comerciales que ya está intentando enmarcarse en el ordenamiento jurídico del comercio internacional.

A partir de las cinco premisas que hemos mencionado, pretenderé delinear el estado actual del comercio mundial iniciando con un breve análisis de las exportaciones y las importaciones mundiales.

El objetivo es muy específico: fundamentar la idea de que son los países desarrollados, y muy particularmente los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, quienes tienen una participación mayoritaria en el comercio internacional. Tanto en las exportaciones como en las importaciones, se hace un análisis sobre la evolución de los montos, el porcentaje de participación de las naciones agrupadas en regiones, organismos o bloques y su comparación respecto de los demás.

El colofón del primer capítulo lo comprende una reseña de la red del comercio internacional, a efecto de conocer los flujos comerciales entre países, regiones y continentes. Aquí resaltan algunas ideas que habíamos comentado con anterioridad sobre la dependencia económica de las ex-colonias con respecto de sus antiguas metrópolis; la importancia de los países industrializados, que mantienen fuertes lazos con un gran número de socios comerciales; la actividad marginal que generan los países subdesarrollados, etc.

Los elementos que integran el Capítulo I nos serán útiles para definir las condiciones que privaban en la escena internacional cuando México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Una gran cantidad de variables se acrisolan para conformar una red vasta y complejísima en la que se entrecruzan antecedentes históricos, flujos financieros, innovaciones tecnológicas, intereses políticos, etc. Llamaremos a estas variables las condiciones externas prácticas del comercio internacional, a efecto de diferenciarlas de las que estudiaremos a continuación: las condiciones externas normativas.

El capítulo II trata sobre la normatividad genérica del comercio internacional que se hace a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. En este sentido, se hace alusión a los esfuerzos por regular el comercio internacional anteriores al GATT, de los cuales el más interesante fue, sin duda alguna, la Organización Internacional del Comercio (OIC), que a fin de cuentas no logró concretarse por falta de apoyo de los países por adherirse a este organismo. Al respecto, llama la atención la postura

adoptada por el Senado de los Estados Unidos para no ratificar la firma de la Carta de la Habana, es decir, el documento que creaba la OIC, ya que se consideró que la firma de este documento implicaría menoscabo a la soberanía de su país en materia de política comercial.

La evolución del GATT también plantea aspectos relevantes, principalmente en lo que se refiere a las negociaciones comerciales multilaterales, conocidas de manera más común como rondas, y en las cuales se han delineado las principales reglas de acción a nivel internacional para el intercambio de productos. Las rondas más importantes en la historia del GATT han sido la de Tokio y la de Uruguay.

En la Ronda Tokio, realizada en el transcurso de la década de los setentas, se aprobaron las primeras grandes transformaciones que sufría el marco jurídico del GATT, ya que dicho organismo abandonó su tendencia de regular primordialmente los bienes industriales, dedicándose también un apartado a los productos tropicales. Los países miembros del GATT, o Partes Contratantes, aprobaron, entre otras cosas, el Acuerdo Multifibras -textiles-, los Códigos de Conducta y la inclusión de una sección especial en el texto del Acuerdo General dedicado a coadyuvar, por lo menos en el marco normativo, al fortalecimiento del comercio de los países subdesarrollados a través de una serie de mecanismos preferenciales.

La realidad económica cambió más rápido de lo que supuso la puesta en marcha de los resultados de la Ronda Tokio, por lo que, antes de que los acuerdos comenzaran a consolidarse, se dejaron sentir las presiones por realizar una nueva ronda de negociaciones que no tuviera como objetivo principal la discusión sobre los productos "tradicionales" del comercio (materias primas y productos industriales), sino que sirviera como marco para legislar sobre los sectores que más dinamismo han demostrado a nivel mundial: los servicios, la inversión y la propiedad intelectual. A unos meses de que finalice la Ronda Uruguay, después de cuatro años de negociaciones, no puede preverse la dirección de los acuerdos que vayan a tomarse, debido a la polémica que se ha suscitado entre las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre la conveniencia de abrir el marco jurídico del comercio internacional a los nuevos temas, o bien, reglamentar completamente los tópicos tradicionales, sobre los cuales tienen un mayor interés los países subdesarrollados.

El capítulo dedicado al GATT también contiene un análisis del texto que establece el ordenamiento jurídico del comercio internacional, y se define aquí cuáles son los principios ideológicos más importantes que lo rigen, entre los que destacarían la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula del trato nacional. Sin embargo, el verdadero motor del documento conocido como Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, lo que le da



contenido y sustento teórico al GATT, es el objetivo de fortalecer al máximo las compras y ventas de productos de los países a través de la libertad de comercio, apuntalada en las teorías de la ventaja comparativa y la ventaja absoluta.

Los dos capítulos anteriores -comercio internacional y su regulación a través del GATT- nos permiten definir las condiciones externas primordiales que se presentaban en el contexto internacional en 1986. El Capítulo III trata de las condiciones internas que se planteaban en México al momento de definir el ingreso de México al Acuerdo General.

El Capítulo III inicia con un análisis de la planta productiva mexicana dedicada al comercio exterior atendiendo, por una parte, a las mercancías producidas en México que tienen cierta competitividad en el mercado internacional, es decir, las exportaciones; por otro lado, se pretende hacer del estudio de las importaciones un análisis de las carencias y limitaciones de la planta productiva mexicana, que necesita proveerse de ciertos insumos para sus procesos de producción. En ambos rubros se hace un análisis de las tendencias de las compras y ventas que ha realizado México con el exterior, los principales mercados a los que se dirigen y de donde provienen los productos, así como su composición en bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital. Lo anterior con el objetivo de identificar tres cuestiones primordiales: la capacidad exportadora y las necesidades de importación de México, las tendencias en la balanza comercial y los principales socios comerciales de nuestro país.

Posteriormente, se analiza la relación que México ha sostenido con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio a partir de su creación en 1947, cuando nuestro país, inmerso en el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, rechaza participar en el marco del GATT. Se analiza después la participación de México como observador en la Ronda Tokio y el debate que generó la posibilidad de ingresar, en 1980, al organismo que nos ocupa. El debate terminó con el discurso del entonces presidente José López Portillo del 18 de marzo de 1980, en el que decidió posponer la entrada de nuestro país al GATT.

La iniciativa presidencial que replanteó el ingreso de México al GATT generó, entre 1985 y 1986, un enorme debate en el que participaron centrales obreras, organizaciones patronales y empresariales, partidos políticos, instancias legislativas e intelectuales. Sin embargo, los argumentos esgrimidos tanto por quienes se oponían como por quienes apoyaban esta decisión, aportaron muy pocos elementos de juicio nuevos al debate de 1979.

Aun en las declaraciones gubernamentales al más alto nivel no se hace ninguna referencia en el sentido que el ingreso de México al GATT sea parte de una estrategia encaminada a cambiar un modelo

de desarrollo que ya era inoperante en nuestro país. Por el contrario, las justificaciones de la iniciativa se ceñían a criterios fundamentalmente comerciales.

Aunque fue sometida al debate de la opinión pública, la decisión de formar parte del Acuerdo General ya estaba tomada. El 26 de julio de 1986, el secretario de Comercio y Fomento Industrial, en representación del Gobierno, firmó el ingreso de México al organismo, para ser el miembro número 92 de las Partes Contratantes. Resulta interesante el análisis comparativo del Protocolo de Adhesión y la Lista de Concesiones de esta fecha con respecto de los que pudieron haberse firmado en 1980. En términos generales, se conservaron los criterios básicos que se previeron en el Protocolo de Adhesión -respeto al manejo soberano de los recursos naturales, el reconocimiento de México como país en desarrollo, etc.-, pero en lo referente a la Lista de Concesiones, se comenta que el gobierno mexicano perdió una fuerte carta de negociación al iniciar desde 1983 la eliminación del requisito de permiso previo a las importaciones, lo cual se vio reflejado en el número de concesiones hechas y en los topes arancelarios establecidos en 1986.

Un par de meses después de formalizada la entrada al GATT, México empezó a participar activamente en la VIII Ronda de Negociaciones en Punta del Este, Uruguay. La importancia de esta ronda para nuestro país tiene dos sentidos: por una parte, había que fijar la postura de México en lo referente a los temas que habían sido tratados tradicionalmente en este organismo. Por otro lado, había que definir los criterios de México en torno a los nuevos temas: servicios, inversión y propiedad intelectual.

Las repercusiones parciales que tiene para México la liberalización de su comercio en el conjunto de la economía ya están siendo resentidas, y se manifiestan en una tendencia preocupante por desequilibrar la balanza comercial con un exceso de importaciones, una tendencia desmedida por consumir bienes importados de consumo suntuario, una necesidad imperativa de los empresarios para crear una conciencia exportadora y modernizar sus plantas para hacer competitivos sus productos en el mercado interno.

Las repercusiones globales que tendrá para México el cambio del modelo de desarrollo que se venía instrumentando desde los años treinta recién se empiezan a percibir, pero implicarán necesariamente un menor control en el aparato económico -eliminación de subsidios, desincorporación de empresas paraestatales, mayor inversión extranjera, etc.- y por lo tanto, un menor control en el sistema político -modernización del P.R.I. a partir de sus sectores, fortalecimiento de los partidos de oposición, elecciones más disputadas, etc.-.

El modelo de desarrollo hacia adentro que emprendió México desde hace medio siglo tuvo su contrapartida política en el corporativismo. El modelo de desarrollo hacia afuera que apenas empieza, hace difícil la tarea de prever su paralelo en el plano político, pero sin duda distará mucho del encuadramiento social que dio tan buenos resultados al sistema, pero que ya mostraba signos muy visibles de inoperatividad.

La realidad no puede ser enmarcada dentro de la voluntad del estadista, por el contrario, es la voluntad del estadista la que debe apegarse a la realidad. De la manera en que el presidente de México ejerza la política, entendida como negociación y concertación, dependerá el éxito o el fracaso del cambio en el modelo de desarrollo y, por lo tanto, el éxito o el fracaso del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Espero que estas consideraciones sirvan como modesto aporte al debate sobre este tema.

## I.- EL COMERCIO INTERNACIONAL

### 1.1 MARCO TEORICO-HISTORICO

El contexto en que se desarrolla la generalidad del comercio mundial está influido por múltiples factores que de alguna manera condicionan las corrientes de importaciones y exportaciones entre los países, por ello, antes de entrar a analizar la importancia que tiene el GATT en el flujo mundial de mercancías, nos detendremos a hacer algunas consideraciones básicas para el estudio del comercio internacional. En primer lugar está el proceso histórico que diferenció a grupos de naciones en "desarrollados" y "subdesarrollados", lo que estableció una distinción en la producción de bienes y en la relación de intercambio entre unos y otros; por otra parte, se hace mención de uno de los principales actores del comercio internacional: las empresas transnacionales. Finalmente se presentan dos fenómenos de la industrialización periférica, uno, basado en la sustitución de importaciones, y otro tipo de industrialización que tiene como derrotero la instalación de empresas maquiladoras.

El desarrollo de la Revolución Industrial marcó el inicio de un crecimiento acelerado de los avances técnicos y de la tecnología aplicada a los procesos de producción en ciertos países con características coyunturales para desarrollarla; este fue el caso de Inglaterra, Francia, y Alemania<sup>1</sup>. A medida que Inglaterra iba consiguiendo predominio tecnológico en la dinámica de sus procesos productivos y en el acceso a los mercados de materias primas -representados en sus colonias- propugnaba, por otra parte, por el desarrollo de un comercio sin fronteras ni restricciones en las entonces llamadas "naciones civilizadas", básicamente, los países europeos y aquellos donde se había presentado el fenómeno de inmigración inglesa (entre otros los Estados Unidos, Canadá y Australia), y de manera secundaria las recién independizadas naciones de la América Ibérica. La evolución del imperio inglés alcanzó su máximo desarrollo, basado en la revolución industrial y en su predominio marítimo, a finales del siglo XIX y principios del actual, sin embargo, el desgaste económico y militar que le costó

---

<sup>1</sup> Al respecto es interesante la aportación de Vólkov en el sentido de que el repunte en el desarrollo de Inglaterra se debió en parte a la piratería de Francis Drake, de cuyas actividades se creó la Compañía de Levante o Compañía Inglesa de las Indias Orientales, y en parte a la victoria inglesa en la Batalla de Plassey (1757), la cual le dio a este país el dominio de Bengala. "No es casual que la revolución industrial comenzase en Inglaterra, inmediatamente después de la victoria de Plassey, es decir, cuando las riquezas saqueadas en Bengala empezaron a fluir a Londres". Vólkov, Mai. "La estrategia del neocolonialismo". Ediciones Estudio, Argentina. 1a. edición, 1976, págs. 9-12.

intentar mantener su dominio en las colonias y las guerras en las que participó (la guerra anglo-bóer y las guerras mundiales, entre otras) acabaron por minar su predominio económico y su status de potencia.

Sin embargo, de manera paralela los Estados Unidos, país emergente de inmigrantes, hacían sentir su presencia en la escena internacional de la época por medio de una forma más elaborada y sutil para conseguir materias primas y mercados para los productos que sus industrias manufacturaban. Así, los Estados Unidos se convirtieron en el prototipo del desarrollo industrial heredado de Inglaterra y, además, quedaron definidas en el comercio mundial las zonas que se habían favorecido de la Revolución Industrial y otro grupo de países que por diversas razones no lograron crear una planta industrial y que se limitaban a participar en el flujo de productos comerciales con los bienes que las potencias colonialistas habían desarrollado como pautas económicas y plataformas de exportación: materias primas, alimentos y energéticos. Es esta la división que la teoría cepalina - de manera funcionalista por demás- denomina como centro-periferia, es decir, la distinción entre países subdesarrollados que producen en función de los países desarrollados; entre naciones que fabrican y exportan productos industrializados y otras que se limitan a exportar materias primas.

La teoría cepalina señala que "el desarrollo económico se expresa en el aumento del bienestar material, normalmente reflejado en el alza del ingreso real por habitante, y condicionado por el incremento de la productividad media del trabajo... [por lo tanto, esta teoría] procura dilucidar qué características asume el proceso de acumulación de capital al propagarse las técnicas capitalistas de producción en el ámbito de un sistema económico mundial compuesto de centros y periferia ".<sup>2</sup>

Los centros, para la teoría cepalina, son los primeros en desarrollar innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, mientras que la periferia se caracteriza por tener economías "inicialmente rezagadas" en materia organizativa y tecnológica. "En la periferia se parte de un atraso inicial, y al transcurrir el periodo llamado de 'desarrollo hacia afuera' las nuevas técnicas sólo se implementan en los sectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades directamente relacionadas con la exportación ".<sup>3</sup> De ello deviene la llamada división internacional del trabajo, donde ciertas economías nacen y se desarrollan por y para otras, trabajan en función de ellas siguiendo el modelo

---

<sup>2</sup> Rodríguez, Octavio. "La teoría de la CEPAL", ed. Siglo XXI, México, Tercera edición, pág. 25.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 28.

decimonónico, pero sustituyendo las relaciones de dominación del pasado por relaciones hegemónicas en el presente; de ahí que, en principio, mantengamos la idea de que hay naciones o regiones que históricamente fueron condicionadas para desarrollar, proveer y mantener a un grupo de países, dotándolos de los insumos necesarios para su proceso de industrialización.

Agregado a la división internacional del trabajo, hay otra categoría en el comercio internacional que se refiere a un progresivo deterioro en los términos del intercambio.

De manera sencilla, se puede decir que el deterioro de los términos del intercambio parte del supuesto de que en el mercado internacional de mercancías convergen países con distinto grado de industrialización, unos comercian con productos manufacturados, en tanto que otros lo hacen con productos de escaso valor agregado. La confrontación entre ambos productos en cuanto a su cotización ha mostrado, históricamente, una tendencia en la cual los bienes industrializados adquieren cada vez mayor valor real sobre las materias primas, aun cuando el valor relativo de ambos aumente con el tiempo y que los mercados sufran variaciones. El economista brasileño Celso Furtado atribuye a este deterioro en los términos del intercambio la causa del subdesarrollo, "[...] el cual puede describirse como un desequilibrio al nivel de los factores de la producción, esto es, como un desajuste permanente entre oferta y demanda de los factores provenientes de cierta articulación entre el perfil de la demanda y las formas de las funciones de producción"<sup>4</sup>. La teoría cepalina también aporta su punto de vista al sustentar que el centro y la periferia tienen una connotación dinámica, ya que uno y otro "[...] se destinan a aprehender el proceso de desarrollo partiendo de la hipótesis fundamental de que la desigualdad es inherente al mismo, lo que supone que durante la evolución a largo plazo del sistema económico mundial se ensancha la brecha entre estos dos polos [uno desarrollado y el otro no industrializado]"<sup>5</sup>.

La teoría del deterioro en los términos del intercambio ofrece tres versiones que complementan la explicación de las tendencias del comercio. La versión contable analiza las consecuencias del deterioro en términos de ingreso, es decir, la manera en que aquel se convierte en un diferenciador de los ingresos reales medios entre los trabajadores del centro y los de la periferia. La versión ciclos sostiene que los términos del intercambio favorecen a los países periféricos cuando la actividad económica mundial se

---

<sup>4</sup> Furtado, Celso. "Teoría y política del desarrollo económico". Editorial Siglo XXI, México, 10a. edición, pág. 179.

<sup>5</sup> Op. cit. Rodríguez, Octavio. p. 29.

encuentra en su fase de expansión, pero en las fases de depresión económica los términos del intercambio empeoran para la periferia de manera mucho más profunda, de lo que resulta la tendencia del deterioro a largo plazo de los precios. Finalmente, la versión industrialización relaciona el deterioro y la diferenciación de ingresos con el proceso de industrialización de la periferia valiéndose de instrumentos de análisis de la teoría neoclásica; destaca el deterioro en el intercambio como una desigualdad en la demanda de importaciones del centro y de la periferia y la diferenciación de los sectores productivos con base en la tecnología, la productividad y los salarios en uno y otra.

Un tercer elemento de gran importancia para analizar el comercio internacional es el fenómeno conocido como industrialización periférica, del cual distinguimos dos tipos: el modelo de industrialización periférica basado en una política de sustitución de importaciones, y otro más que tiene como derrotero la instalación de empresas maquiladoras.

La industrialización sustitutiva o "desarrollo hacia adentro" se presentó en un grupo de países que habían desarrollado el modelo agroexportador y que habían sido anfitriones de algunas empresas extranjeras dedicadas a la minería, al petróleo, la electricidad, los ferrocarriles, etc., es decir, que habían creado un grupo oligárquico fuerte, o bien que el Estado deseaba crear y fortalecer dicho grupo con base en la industria, tal fue el caso de Brasil, Argentina, México, la India y en menor medida de Chile.

Por otra parte, la industrialización por sustitución de importaciones tuvo una delimitación cronológica bastante clara, comenzó con la Gran Depresión de 1929 y los años posteriores y se consolidó como tal durante la Segunda Guerra Mundial. La crisis financiera del "viernes negro" y la depresión económica que originó, provocaron que algunos países de América Latina se replantearan el papel que habían jugado como agroexportadores o como receptores de la inversión extranjera directa en la economía mundial, la escasez de capital fresco (dólares o libras esterlinas principalmente) disponible para las inversiones de sus países limitaron sensiblemente la actividad de las industrias ya establecidas y los hacían dependientes de los insumos fabricados en el extranjero; mientras que sus exportaciones eran difícilmente colocables en los mercados europeo y estadounidense debido a la falta de capital de los importadores y al proteccionismo que se promovió para fortalecer la maltrecha industria de estos países. En este sentido, se optó por crear una planta industrial de carácter nacional que permitiera satisfacer las necesidades internas en la demanda de bienes de consumo e intermedios, como fase inicial de un proyecto a largo plazo que intentaría llevar a cabo la sustitución de importaciones de bienes de capital.

Las consecuencias de la industrialización periférica a nivel interno se manifestaron en la consolidación de un mercado propio,

en la expansión del sector privado de la economía y en el nacimiento de la burguesía industrial nacional, lo cual tuvo como contraparte el fortalecimiento del proletariado y el aumento del sector popular urbano en la población.

En el contexto internacional, la sustitución de importaciones modificó ligeramente la antigua división internacional del trabajo al romperse la estructura tradicional de países que producían solamente materias primas y otras que se especializaban en bienes industriales en tanto que, por otra parte, se definía un esquema comercial en el que los países desarrollados producían bienes industriales sin abandonar su sector agropecuario mientras que algunos países "en vías de desarrollo", conservando su papel de exportadores de materias primas, eran capaces de satisfacer algunas demandas de su población en bienes de consumo e intermedios con base en la actividad de un sector industrial nacional o de la inversión extranjera directa.

Las interpretaciones del fenómeno de industrialización periférica a partir de la sustitución de importaciones reflejan básicamente la preocupación por determinar la causa que los promovió. La teoría cepalina señala al respecto que dicho fenómeno no es más que la forma "necesaria y espontánea" del desarrollo de los países periféricos cuando la economía mundial alcanza un cierto grado de "maduración", de ahí que la sustitución de importaciones sea la "forma obligada" en el proceso de industrialización de la periferia. Algunos autores como André Gunder Frank y Bob Sutcliffe señalan que el desarrollo hacia adentro fue un ejemplo de lo que podría ser la "industrialización capitalista independiente" aun cuando esta industrialización se haya interrumpido posteriormente; este proceso de sustitución de importaciones, para dichos autores, tendría que darse en condiciones "de gran protección e intervención estatal" como fue en los casos de México e India. También hay quien sostiene que la industrialización por sustitución de importaciones tuvo por causa algunas "contingencias externas", como lo señala Aguilera Gómez al subrayar que la producción de manufacturas no tuvo como base el desarrollo de "fuerzas productivas internas", sino que respondió fundamentalmente a las crisis ocasionadas por la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial.<sup>6</sup>

Independientemente de las causales de la industrialización, ya se traten de factores endógenos, exógenos o evolucionistas, lo cierto es que el fenómeno de sustitución de importaciones quedó interrumpido, desgastado y desfasado al no haber sabido adecuarlo

---

<sup>6</sup> Op. cit. Rodríguez, Octavio, págs. 59-150; Sutcliffe, Bob. "Imperialismo e industrialización en el Tercer Mundo", en "Estudios sobre la Teoría del Imperialismo", de Owen y Sutcliffe. Editorial Era, México, col. El hombre y su tiempo, 1era. edición, 1978, p. 183-206.; Aguilera Gómez, M. "La desnacionalización de la economía mexicana". F.C.E., México, Archivo del fondo # 47. 1 era. edición, 1975, 155 pp.; Cardoso y Faletto. "Dependencia y desarrollo en América Latina". Ed. Siglo XXI, México. 18a. edición, 1983, 213 pp.; De la Peña, Sergio. "El anti-desarrollo en América Latina". Ed. Siglo XXI, México, 9a. edición, 1981, 205 pp.



a las transformaciones de las sociedades en donde se había presentado debido, quizá, a que se estancó en un mercado interno muy protegido o a que le faltó el apoyo de una técnica y una tecnología autóctonas que respondiesen a las necesidades de la industria y, en última instancia, de la sociedad. La industrialización por sustitución de importaciones fue exitosa en sus primeras etapas dedicadas a los bienes de consumo e intermedios, sin embargo, se mostró insuficiente para alcanzar la etapa fundamental de la sustitución: la de bienes de capital. Para mediados de la década de los sesentas la sustitución de importaciones ya mostraba claros síntomas de agotamiento y, en sincronía, comenzaba a llamar la atención el otro modo de industrialización periférica que realizaban algunos países del sureste asiático: la industrialización por maquila.

Se conoce por maquila la práctica comercial mediante la cual una compañía se compromete a fabricar una parte o la totalidad de un producto de otra empresa utilizando el nombre y respetando las especificaciones técnicas del fabricante original para que este se responsabilice ante el cliente por el producto final. El término "maquila" se popularizó a partir de la industrialización emprendida principalmente por Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.

Aún cuando hay grandes diferencias en los cuatro Estados mencionados -historia, población, extensión, etc.-, se les manejó como un grupo homogéneo por la similitud de la política económica que emprendieron.

Corea del Sur y Taiwán son expresiones y resultados de las rivalidades Este-Oeste durante el periodo de la Guerra Fría, en tanto que Singapur y Hong Kong se mantuvieron como bastiones del antiguo imperialismo británico, pero los cuatro comenzaron a desarrollar una política económica basada en el uso intensivo de la mano de obra barata en el sector industrial con el objetivo de masificar sus exportaciones a Estados Unidos y Europa, principalmente,

A partir de la exportación de textiles, zapatos, productos eléctricos y electrónicos entre otros, los países del sureste asiático impulsaron sus economías en las décadas de los sesentas y setentas al grado de considerar sus éxitos como "milagros económicos", que se vieron reflejados en un aumento notable en el Producto Interno Bruto (PIB) de cada país, en un mejoramiento considerable de su balanza de pagos y, por ello, en un incremento sustancial de los ingresos per cápita (en el caso de Corea del Sur, los salarios promedio crecieron de 300 dólares en 1950 a 4,500 en los ochentas). El éxito comercial de los llamados Países de Industrialización Reciente -PIRes, o más conocidos por sus siglas en inglés: NIC- se fundamentó en dos puntos: la promoción de grupos oligárquicos que maquilan productos de firmas extranjeras y en menor medida en la inversión directa de estas.

Con base en el éxito económico alcanzado, los PIREs intentaron apoyar la producción de bienes de consumo con otro tipo de actividades; en este tenor, citaremos la diversificación de Corea del Sur en la petroquímica, la industria pesada, la construcción de autos y de buques, etc.; Taiwán siguió el mismo camino de una manera más prudente y a menor escala; Hong Kong diversificó su economía en el campo de la alta tecnología y el sector de servicios; por su parte, Singapur promovió también la industria petroquímica, la construcción de barcos, la industria de la construcción y el fomento a la alta tecnología.

Sin embargo, la estrategia de industrialización por maquila tardó poco en desfasarse y en comenzar a mostrar sus carencias y debilidades. Al respecto, es interesante señalar que desde la segunda mitad de los setentas, pero más pronunciadamente en la década de los ochentas, las exportaciones de los países del sureste asiático comenzaron a sufrir severos descensos en su nivel<sup>7</sup>. Las explicaciones a este fenómeno se formulan desde dos puntos de vista: por una parte hay quienes arguyen que el punto básico de la estrategia de industrialización -la exportación- se vio desgastado al interior de los países exportadores porque empezaron a aumentar los salarios "con mayor rapidez que la productividad en las industrias intensivas de mano de obra..."<sup>8</sup>, de ahí que los productos de los PIREs surasiáticos hayan perdido competitividad en razón del aumento de los precios. En sentido contrario, se formulan hipótesis en las que se asegura que la exportación de bienes de consumo e intermedios como estrategia de industrialización se desfasó debido a los impetus proteccionistas que cobró el comercio internacional y más específicamente por las restricciones comerciales que establecieron los principales importadores de productos provenientes de los PIREs -Estados Unidos, la C.E.E., China, Japón y, en menor medida, Latinoamérica-. Al situar los factores exógenos como la causa del debilitamiento en el proceso de desarrollo de los PIREs se pone de manifiesto, con enorme claridad, que el éxito o el fracaso de la política de industrialización por maquila está supeditada por completo a causas externas y a situaciones fuera del control de los gobiernos que las instrumentan.

El costo al interior de los PIREs -al menos en Corea del Sur y Taiwán, con una población aproximada de 40 y 20 millones respectivamente- difícilmente pudo ser ocultado por la bonanza

---

<sup>7</sup> Ver el artículo de Bowling, Philip. "La caída inducida de las exportaciones". Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 4, no. 70, septiembre 1986, p. 5 y ss. en donde presenta un cuadro de la red comercial de los países del sureste asiático en los años 1975, 1981 y 1984, donde se ve una ostensible disminución del porcentaje en sus exportaciones.

<sup>8</sup> William D. Sherpe. "Los 'cuatro tigres' aún pueden producir milagros", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 4, núm. 70, septiembre de 1986, p. 3-4.

económica de los años del milagro. Al respecto, dice Paringaux que "...los aspectos sociales del desarrollo parecen haber sido sacrificados hace mucho tiempo en aras de la acumulación de capital, de la productividad y de la inversión. Las necesidades del momento [...] no dejaban otra alternativa. Asimismo, las libertades políticas y sindicales, el bienestar y los gastos sociales dejan mucho que desear. Para los que más sufren, con los bajos sueldos, largos horarios y condiciones laborales a menudo repulsivas y precarias, pero que en última instancia son los principales artesanos del éxito, los progresos permanecen rezagados detrás de las promesas. Aquí hoy en día, como ayer en Japón, primero domina la ética del trabajo barato, las privaciones de la mayoría en beneficio de la compañía que proporciona el empleo y de la nación..."<sup>9</sup>.

Como modelo de desarrollo industrial independiente, la política maquiladora para la exportación ha sido descalificada por varios autores por no reflejar las necesidades ni representar las realidades de los pueblos en los que se llevó a cabo. Agnes Gallez señala que "...actualmente el modelo de industrialización extravertido [...] dista mucho de conducir automáticamente a un desarrollo industrial autónomo; por el contrario, la crisis coreana reflejaría la imposibilidad de este país para desprenderse del modelo extravertido [...] que corresponde a las necesidades actuales de reestructuración mundial de las actividades industriales. En este sentido, este modelo de industrialización no debe ser considerado como una etapa o un paso hacia otro tipo de desarrollo más autónomo, sino simplemente como una forma, entre las más privilegiadas, de inserción de los países en vías de desarrollo en la nueva división internacional de trabajo"<sup>10</sup>. Desde su punto de vista, André Gunder Frank señala algunas limitaciones con respecto del modelo exportador, una a nivel general y tres más que son particulares. La limitación general consiste en la imposibilidad de extender el modelo de industrialización vía exportaciones a otros países que lo consideren como una posibilidad de desarrollo, debido básicamente a la pronta saturación que habría de productos maquilados exportados por muchos países.

Las limitaciones particulares responden a algunos supuestos beneficios del modelo maquilador como son el mejoramiento de la balanza de pagos, la importación de tecnología que apoya el desarrollo tecnológico autónomo y el supuesto proceso de integración nacional. La balanza de pagos, se ha comprobado, sufre

---

<sup>9</sup> R. P. Paringaux. "Corea del Sur: 30 años de paz armada". Contextos, la noticia en la prensa mundial. S.P.P. Año 1, no. 11. 9 de septiembre de 1983. pp. 30-32.

<sup>10</sup> Gallez, Agnes. "Signos de crisis en el milagro coreano". Contextos, la noticia en la prensa mundial. Segunda época, S.P.P. Año 3, no.37, 28 de octubre- 10 de noviembre 1982. p. 16.

graves deterioros al confrontar por una parte la importación de materias primas, partes y tecnología sobrevaluados, así como el pago a directivos, (realizado esto a nivel intraempresa, tratándose de una empresa transnacional) con la exportación subvaluada del producto terminado, lo cual reduce el ingreso de divisas y burla el pago de impuestos. El modelo exportador genera empleos, pero tienen un carácter inestable a causa de los vaivenes del comercio mundial y desequilibra la relación de las fuerzas productivas dedicadas al mercado interno. Por su parte, es falso que apoyen el desarrollo tecnológico autónomo porque los productos que manufacturan están destinados al consumo en el exterior, por lo tanto, deben apegarse a las normas y patrones del exterior, imortando tecnología -que por cierto es una tecnología residual, rutinaria y de pericia- e incrementando de esta forma "... su integración dependiente a una división del trabajo y del desarrollo tecnológico mundial en el que se les asignan [a los países maquiladores] las contribuciones menos remunerativas y más obsoletas en cuanto a tecnología y, consecuentemente, escasas ganancias" <sup>11</sup>.

A pesar de la fragilidad, las limitaciones y las incongruencias del modelo de industrialización por maquila, hay autores que sostienen su viabilidad como modelo de desarrollo y, más aún, su factibilidad para ser aplicado en otros países subdesarrollados <sup>12</sup>.

El proceso de industrialización periférica no acabó siendo un proyecto autónomo de sustitución de importaciones a nivel nacional en un grupo de países ni un momento coyuntural para desarrollar la exportación nacional de productos manufacturados; ambas fases de la industrialización periférica fueron acompañadas de una transnacionalización de la economía a todos sus niveles y en todo el mundo. A lo que nos referimos es al fenómeno de la inversión extranjera y su personificación en las empresas transnacionales que en las últimas décadas han venido cobrando una creciente y decisiva importancia en el comercio internacional.

Utilizaremos aquí el término de empresas transnacionales para categorizar el fenómeno en el que una corporación industrial, financiera y mercantil rebasa con sus actividades los marcos nacionales, por lo tanto, se instala también en otros países. No debemos confundirlas con las llamadas empresas multinacionales, las cuales están formadas por los gobiernos de varios Estados para realizar una actividad conjunta (por ejemplo, la Naviera

---

<sup>11</sup> André Gunder Frank, "Las limitaciones del modelo exportador", Contextos, la noticia en la prensa mundial. Segunda época. S.P.P. Año 1, no. 11, 9 de septiembre 1983. pp. 7-13.

<sup>12</sup> Al respecto, ver la bibliografía final de: Fernández, Raúl; Sharpe, Williard; Chang Heng Chee; Kraar, Louis; Suh Sang Mok; Koletsky, Anatole; Fouquín, Michel y Helm, Leslie.

Multinacional del Caribe -NAMUCAR).

Las empresas transnacionales, en su forma actual, surgen a partir de la segunda mitad del siglo pasado, siendo su principal promotor los Estados Unidos<sup>13</sup>; pero es en las décadas de los cincuenta y sesentas cuando convergen en el plano internacional multitud de empresas transnacionales, no sólo de Estados Unidos, sino también de Europa y Japón. (Ver cuadros 1 y 2).

Cuadro 1. Evolución temporal del establecimiento de filiales

	Proporción de filiales existentes en la actualidad establecida en cada período						Inversión directa total-1971		Crecimiento anual Inversión directa 1967-1971
							Miles de millones de dólares	Participa- ción	
	Antes 1914	1914-1945	1946-1958	1959-1964	1965-1970	% total			
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	47.0	100	24.0	14.5	11.8
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	53.0	100	7.3	4.4	15.8
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	67.0	100	9.5	5.8	15.7
Bélgica y Luxemburgo									
	7.7	18.8	11.9	8.4	37.0	100	3.4	2.0	14.6
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	52.6	100	3.3	2.0	15.2
Suecia	2.9	28.8	12.9	13.4	55.0	100	3.6	2.2	17.6
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	41.0	100	3.5	2.1	n.d.
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	38.0	100	6.8	4.1	13.1
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	62.2	100	4.5	2.7	23.2
Estados Unidos <sup>1</sup>									
	2.5	17.5	23.0	39.0	35.0	100	5.9	3.6	13.7
Gran Bretaña									
	2.4	11.0	13.9	26.0	18.0	100	86.0	52.0	8.7

n.d. No están disponibles los datos.

<sup>1</sup> Hasta 1967.

Fuente: Elaborado con base en The World's Multinational Enterprises, 1973; Multinational Corporations in World Development, O.N.U., 1973.

<sup>13</sup> De hecho fue la Singer, empresa fabricante de máquinas de coser, la que en 1865 instaló una planta en Glasgow, Escocia, iniciando así una nueva forma de producción y comercialización de productos manufacturados. Tanames, Ramón, "Estructura económica internacional". Ed. Alianza Universidad, España, Décima edición, 1984, p. 304.

La estructura general de las empresas transnacionales se clasifica, grosso modo, en: la casa matriz, la cual define las estrategias globales de la empresa; las filiales de primera categoría, encargadas de coordinar tales estrategias y las filiales de segunda, que se encargan de ejecutarlas. La estructura transnacional de estas empresas tiene a su disposición un equipo común de recursos gerenciales, técnicos y financieros. Siguiendo la tipología de Howard Pearlmutter<sup>14</sup>, las empresas transnacionales se dividen en tres grupos: las etnocéntricas, las cuales se basan en una fuerte centralización en el país matriz o de origen; las policéntricas, que mediante la descentralización de sus actividades otorgan mayor libertad a sus filiales; y las geocéntricas, que descentralizan sus actividades más que las anteriores, por lo que las filiales pueden desarrollar políticas propias de acuerdo al contexto en que se ubiquen e introducir innovaciones.

Cuadro 2. Distribución geográfica de las filiales de empresas transnacionales manufactureras (1964-1970)

Origen de las matrices	Norte-américa	América Latina	México	Brasil	Argentina	Europa	África y Medio Oriente	Resto de Asia y Oceanía	Porcentaje total	Número total
Estados Unidos <sup>1</sup>	13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4,236
Gran Bretaña	13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2,265
Alemania	9.8	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	788
Francia	7.1	17.0	1.6	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	425
Italia	6.2	33.0	3.9	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	129
Bélgica y Luxemburgo	21.0	4.8	0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272
Holanda	23.0	8.5	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	425
Suecia	4.2	14.0	3.0	3.6	1.8	68.0	4.2	9.0	100	167
Suiza	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393
Japón	4.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.0	100	470
Canadá	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197
Otros	17.0	3.0	0	1.1	1.1	71.0	4.0	5.1	100	99

<sup>1</sup> En 1967.

Fuente: Elaborado con base en The World's Multinational Enterprises, 1973; Multinational Corporations In World Development, O.N.U., 1973.

Las empresas transnacionales, entendidas como corporaciones industriales-mercantiles, presentan algunas características que les son intrínsecas: tienen unidades de producción en varios países, lo que hace que ninguna de estas sea decisiva para los resultados finales y, por lo tanto, tienen una gran capacidad de absorción frente a las tendencias negativas que pudiera sufrir alguna de sus

<sup>14</sup> Pearlmutter, Howard. "L'entreprise internationale, trois conceptions". Revue économique et sociale. Centre d'Etudes Industrielles, vol. 23, no. 2 mayo, 1965, p. 151-165; también "Managing the multinational, preparing for tomorrow". Business International and Center of Industrial Studies, Ginebra, 1970, p. 115-116.

unidades; el objetivo de tener varias plantas es lograr una mayor penetración en los mercados, obteniendo condiciones más ventajosas (fuerza de trabajo barata, costo de transporte, uso de tecnología y fuentes de financiamiento, etc.); este tipo de empresas desarrollan y emplean exhaustivamente técnicas y tecnologías más avanzadas en todos sus procesos; a partir de la tecnología, destinan gran parte de sus utilidades para la investigación y el desarrollo de la misma para que sea base de su creciente expansión; llevan a cabo políticas muy agresivas y ágiles en la colocación de activos financieros y valores industriales a nivel mundial; por último, conocen a fondo la estructura y el funcionamiento de la política y de la sociedad donde se establecen <sup>15</sup>. Con base en la estructura y las características descritas, las empresas transnacionales buscan perpetuar su posición predominante con respecto a la tecnología, acceso al capital, fuentes de abastecimiento o cualquier otra cosa que les dé una ventaja competitiva en el mercado.

Las ramificaciones en el interior con que operan las empresas transnacionales mediante sus filiales les permite una gran movilidad en su acción a través del comercio intraempresa y les asegura la obtención y maximización de beneficios realizando operaciones entre sí y sustrayéndose a la competencia mundial. En el mismo sentido, dentro de su actividad, las empresas transnacionales cuentan con una infinidad de recursos y medios para evadir y sustraerse de las aplicaciones y sanciones financieras, laborales, sindicales, etc., de los países donde se instalan; al respecto nos menciona Jorge Castañeda que "en el comercio intraempresa la firma que actúa simultáneamente como comprador y vendedor, persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución, redistribuyendo costos y beneficios entre los diferentes países, con vistas a maximizar el beneficio derivado de los regímenes tributarios, la participación de utilidades a los socios locales en ciertas filiales, superar restricciones cuantitativas a la remesa de dividendos, las modificaciones cambiarias, e inclusive, los problemas de imagen asociados a la obtención de márgenes derivados de alta rentabilidad en un determinado país". <sup>16</sup>

La actividad que han desarrollado las empresas transnacionales desde la Segunda Guerra Mundial en los países huéspedes de sus filiales ha manifestado efectos positivos y negativos que hacen que esta actividad suscite una serie de argumentos a favor o en contra de la instalación de ese tipo de empresas. "... no hay acuerdo

---

<sup>15</sup> Op. cit. Tanones, Ramón. p. 304-306.

<sup>16</sup> Castañeda, Jorge, et al. "Derecho Económico Internacional"; Economía y Comercio Internacional. FCE, México. 1983, 2a. ed. p. 55.

-dicen Sábato y Mackenzie- sobre los beneficios o perjuicios [que las empresas transnacionales] producen sobre los países [ donde se instalan]. Para algunos, las empresas transnacionales, junto con la tecnología que suministran -tanto por inversión directa como por venta o registro de equipo, materiales y paquetes tecnológicos- lleva 'progreso y modernización' al país receptor. Para otros, por el contrario, las empresas transnacionales son responsables de numerosos y graves pecados mortales [sic], desde la venta de tecnología en los términos más desfavorables para el comprador, hasta la corrupción de la vida política, el daño a la cultura autóctona local, la distorsión de las instituciones sociales y la desestabilización de gobiernos populares" <sup>17</sup>. En este sentido, los factores a favor que se mencionan son que:

- Crean empleos en los países donde se establecen.
- Transfieren tecnología moderna, de lo que se deriva un aumento de la productividad y el ingreso.
- Su presencia en los mercados nacionales incrementa la competencia, generando un aumento en la productividad y la calidad de los bienes nacionales.
- Si las transnacionales no produjeran los bienes, estos tendrían que importarse, lo cual afectaría la balanza comercial del país.
- Fomentan la exportación de los productos elaborados y concurren a los mercados internacionales con productos económicamente competitivos.
- Junto con la ubicación de las empresas transnacionales surgen empresas nacionales.
- El incremento en la vida económica del país huésped favorece la recaudación fiscal.
- Tener a la empresa transnacional radicada en el país reduce los costos de producción al no tener que pagar ni fletes ni aranceles por la importación de productos que fabrican.
- Sirve de ejemplo a la inversión local por su estructura y organización.

Las razones a favor de la colocación de filiales en diversos países favorecerían y fomentarían la inversión extranjera directa,

---

<sup>17</sup> Sábato y Mackenzie. "La producción de tecnología, autosuficiencia o transnacionalización". I.L.E.T., México, 1a. ed. 1983 p. 171.



pero a estos argumentos se les contraponen otros muy diferentes, basados en las prácticas de estas compañías; se sostiene que:

- Las empresas transnacionales no invierten en otros países por mera filantropía, sino porque tienen la certeza de que la colocación de su dinero a través de procesos productivos redundará en mayores ganancias que si lo invirtieran en sus propios países, es decir, la inversión extranjera directa busca la obtención de altas tasas de ganancia.
- No es tan obvio que la inversión que realizan las empresas transnacionales rompa el círculo de la pobreza de los países donde se instalan, ya que frecuentemente tales inversiones se hacen con créditos nacionales.
- La transferencia de tecnología moderna para la producción de bienes se hace en función de los esquemas de consumo del mercado al que irán destinados los bienes, de ahí que la tecnología no esté adecuada a la realidad del país que la adopta, de lo cual devendrá una permanente dependencia a niveles tecnológico y científico.
- Producen un impacto desfavorable en la balanza de pagos a largo plazo, a causa de la fuga de divisas y de prácticas comerciales fraudulentas.
- Presentan un carácter monopólico en función de que dificultan la creación de empresas locales, las absorben o las desplazan.
- Pueden dar lugar a una descapitalización propiciada por los movimientos financieros que efectúan al exterior, ya sea por medio de los precios de transferencia (sobrefacturación en las importaciones y la tecnología, subfacturación en los insumos, transportes, créditos), por el pago de asesoría, por los altos sueldos a los directivos o por la repatriación de utilidades, regalías, etc.
- Los empleos que generan las empresas transnacionales tienen un carácter inestable por las fluctuaciones que tiene el mercado internacional; por otra parte, se produce una alteración de los factores productivos porque la empresa transnacional interfiere con la industria y la agricultura dedicadas al consumo interno.
- No podemos dejar de lado la creciente importancia que

cobran las empresas transnacionales en el comercio internacional, se menciona que: "La concentración del poder de las grandes firmas en la economía mundial alcanzó cumbres inigualadas. Según cálculos del secretario de la UNCTAD las ventas de las 200 primeras firmas privadas en el mundo representaron 2'940,000'000,000 de dólares (o sea casi tres billones de dólares) en 1984, lo que equivale al 26% del PNB del mundo capitalista [...] esta concentración [del comercio internacional] se produce sobre el fondo de crisis económica global que, en los países capitalistas desarrollados deja en la calle a decenas de millones de desempleados [...] mientras las economías subdesarrolladas retroceden bajo los efectos conjugados del hundimiento de los precios de las materias primas, de la espiral del servicio de la deuda y del no menos amenazante muro del proteccionismo levantado por las economías desarrolladas"<sup>18</sup>.

Estos son, de manera sucinta, algunos elementos que no deben perderse de vista para intentar una sencilla explicación de la complejísima realidad del comercio a nivel mundial. Por un lado, convergen al mercado internacional productores y consumidores de distinto grado de desarrollo, fruto de un proceso histórico particular en cada país, por otro, se refuerza cada vez más la presencia de la forma más acabada en el modo capitalista de producción -las empresas transnacionales- que aprovecha al máximo en su propio beneficio el lugar donde aquellas se establecen. Los bienes manufacturados por productores desiguales, unos con capacidad económica y tecnológica y los otros sin estas; también se confrontan en una relación de desigualdad en el mercado internacional, ya que unos productos tienen el valor del trabajo acumulado en sí, por lo que sus precios los determinan sus productores, en tanto que otros productos con escaso valor agregado -materias primas- tienen precios determinados por la ley de la oferta y la demanda. Los elementos anteriores darán por resultado un intercambio comercial desproporcionado entre los países.

Por otra parte, asistimos a un nuevo capítulo dentro del comercio mundial en donde, junto con los elementos mencionados anteriormente, se están redefiniendo los roles de los países desarrollados y subdesarrollados para el intercambio de mercancías. Los países industrializados han diversificado el perfil de sus plantas productivas, por lo que mantienen un gran dominio en el mercado de los bienes intermedios y de capital, otorgan una gran prioridad al sector agropecuario, lo que les permite no sólo satisfacer las necesidades del mercado interno, sino convertirse,

---

<sup>18</sup> Clairmonte y Cavanaugh. "El 'Club de los Doscientos' o las virtudes de la concentración". Le Monde Diplomatique en español. Diciembre, 1985, p. 11.

además, en grandes exportadores de los productos de este sector (principalmente la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos) y finalmente, los países desarrollados están accediendo, con bastante éxito, al sector terciario de la economía, esto es, servicios, tecnologías de punta, etc.

El grupo de países subdesarrollados, bastante heterogéneo, manifiesta varias tendencias, entre las que destacan, salvo algunas excepciones, las siguientes como una constante: la importación de productos agropecuarios como la carne, los productos lácteos y los cereales; la exportación de productos tropicales que generalmente constituyen un monocultivo, como son el café, el cacao, la caña de azúcar, etc.; la suspensión del proceso de sustitución de importaciones y el proteccionismo que la respaldaba y la subsecuente importación de bienes de consumo y de capital; la absorción de actividades desplazadas por los países desarrollados tales como la industria del acero o la textil; la marginación del dinámico sector terciario de la economía; la exportación de capitales a causa de los reembolsos por la deuda externa o sus intereses o la fuga de capitales; y, finalmente, la creciente instalación de un mayor número de filiales de las transnacionales en los territorios de estos países. La conjunción de los factores mencionados dan por resultado un intercambio comercial desproporcionado entre los países que toman parte en él. Para esclarecer la participación de estos en el comercio mundial, nos detendremos a analizar las importaciones y exportaciones mundiales así como la red del comercio internacional.

## 1.2 EL COMERCIO ENTRE LAS NACIONES

La actividad comercial del GATT se desarrolla dentro de la generalidad del comercio a nivel mundial; es un conjunto de transacciones comerciales que se realizan dentro del marco del comercio internacional como una totalidad. Aun cuando una gran parte de dichos intercambios se dan dentro de este organismo, hay otros flujos comerciales que se presentan fuera de él. Partimos de esta idea para considerar que primero debemos intentar un análisis del comercio mundial general para después particularizar, si ello fuera necesario, en el comercio que realizan los miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

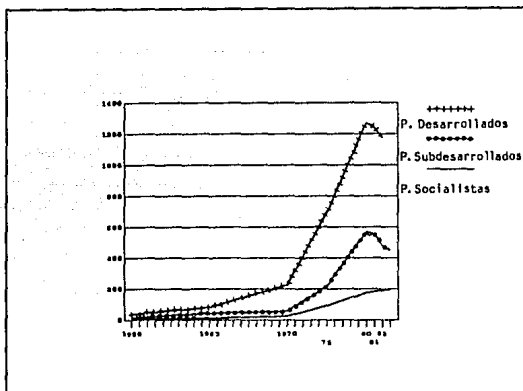
Consideramos, a priori, que la mayor parte del comercio internacional es absorbida por las grandes potencias industrializadas, más aún, por los países desarrollados con economía de mercado; por otra parte, la proporción en la que participan los países subdesarrollados, según la clasificación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, mejor conocida por sus siglas en inglés como U.N.C.T.A.D., es sólo complementaria y actúa en función de los intereses y requerimientos de las grandes economías.

### a) EXPORTACIONES

El comportamiento observado por las exportaciones a nivel mundial a partir de 1950 pone de manifiesto la permanencia que ha habido de un grupo de países como participantes de la economía internacional.

Por cuestiones metodológicas, haremos tres clasificaciones de los participantes de la economía internacional para determinar las predominancias: a) Por países, atendiendo criterios económicos para dividirlos en países desarrollados con economía de mercado, los países socialistas (de Europa y de Asia) y los países en desarrollo; b) Por regiones geográficas y; c) Por organizaciones y asociaciones. Lo anterior es con el objetivo de señalar, con la mayor precisión posible, cuales son los países que participan mayormente en el comercio internacional y quienes lo hacen en menor escala. (Ver gráfica 1 y 2)

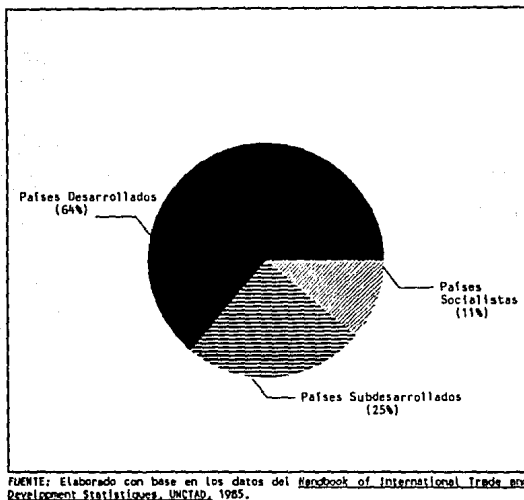
Gráfica 1. Valor y tendencia de las exportaciones mundiales  
(en miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

En la primera clasificación, la participación de los tres grupos no ha cambiado en esencia en el periodo comprendido de 1950 a 1985, a lo más, han sufrido altibajos de unos cuantos puntos porcentuales durante 35 años. El rango de participación de los países desarrollados, el primer grupo, se sitúa entre el 61.12% de 1950 hasta el 71.39% -su cifra máxima- conseguido en 1970, periodo en el cual se consolidaron los acuerdos de la Ronda Kennedy (1960-1967), para después descender a niveles promedios de 65.3%, cifra, por cierto, alcanzada en 1985, cuando el comercio internacional atravesó la recesión de 1981-1982, aunque mostrándose claros indicios de proteccionismo en este grupo de países. (Ver gráfica 3)

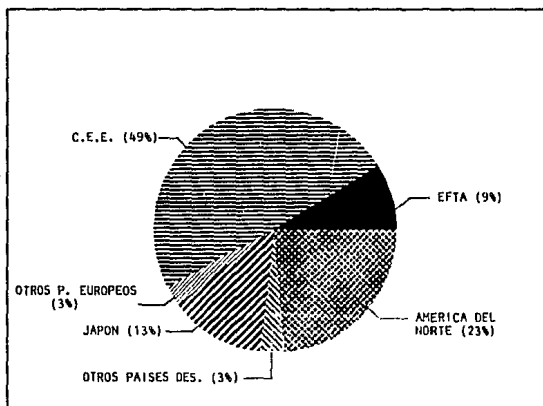
Gráfica 2. Participación proporcional en las exportaciones  
(Por grupos de países y en porcentajes)



Los países subdesarrollados, por su parte, han mantenido dentro de un rango aproximado de trece puntos porcentuales su participación en el comercio internacional. En 1950, estos países exportaron mercancías por un valor de \$18,700 millones de dólares, lo que representó un 30.8% del comercio internacional, la cifra más alta alcanzada por este grupo de países en el tiempo estudiado. Esa cifra fue descendiendo paulatinamente hasta llegar a su punto más bajo en 1970 con un 17.91% de las exportaciones totales, que se vieron mermadas, por una parte por el deterioro en los términos del intercambio y, por la otra, porque los acuerdos consolidados en la

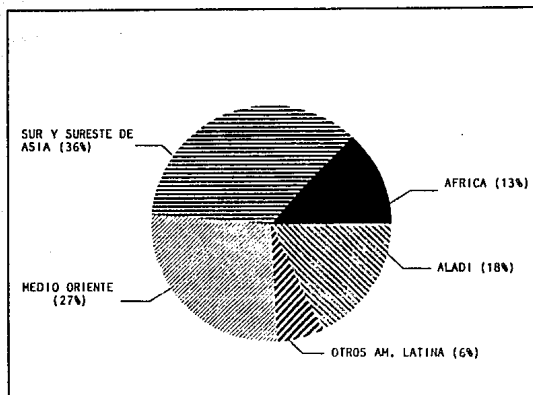
Ronda Uruguay se referían principalmente a los bienes manufacturados, dejando fuera de la regulación jurídica del GATT las materias primas. A partir de 1980, las exportaciones del grupo de países subdesarrollados han vuelto a crecer, para llegar al 28.37% en 1980, debido a los acuerdos logrados en la Ronda Tokio (ver página 42 y ss.) y al auge petrolero de finales de la década de los setentas, para volver a bajar, cinco años después, cuatro puntos porcentuales como consecuencia del antedicho proteccionismo de los países industrializados aunado a la recesión en el mercado del petróleo. De lo anterior se infiere una gran inestabilidad en las exportaciones de los países eufemísticamente llamados "en desarrollo", debido quizá a una inconsistencia en la demanda de los compradores o por deficiencias estructurales para crear una plataforma exportadora de carácter estable. (Ver gráfica 4)

Gráfica 3. Participación proporcional en las exportaciones mundiales (Por países desarrollados 100%)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del *Handbook of International Trade and Development Statistics*, UNCTAD, 1985.

Gráfica 4. Participación proporcional de las exportaciones mundiales (Por países subdesarrollados 100%)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

El grupo de países socialistas, tanto los de Europa como los de Asia, es el que tiene la menor participación en el comercio mundial y es quien ha mostrado una mayor estabilidad en sus exportaciones, las cuales han variado en un rango de  $\pm 2\%$  en 35 años. En 1950, sus exportaciones totalizaron un 8.12%, mismas que aumentaron cuatro puntos para alcanzar así su nivel más alto diez años después (12.17%). Desde 1970 y hasta 1980, las exportaciones de este grupo estuvieron decayendo constantemente con respecto de las exportaciones mundiales y en 1980 llegaron nuevamente a 8.8% para tener un nuevo repunte en los años siguientes (10.47% en 1985). (Ver Cuadro 3).



Cuadro 3. Participación en las exportaciones mundiales  
(En porcentajes)

	1960	1970	1975	1978	1980	1981	1983
Países desarrollados con economía de mercado	66.3	71.4	65.9	67.0	62.8	62.6	64.0
Países en vías de desarrollo	21.5	17.9	24.2	23.5	28.4	28.2	25.9
Países socialistas	12.2	10.7	9.8	9.6	8.8	9.2	11.2

FUENTE: Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

Haciendo un análisis un poco más profundo de los cuadros sobre el valor de las exportaciones y la proporción en que participan los grupos de países mencionados, encontramos un dato que no es sorpresa: los países desarrollados con economía de mercado realizan el 65.27% del total de las exportaciones a nivel mundial; dentro de este grupo de 23 países, considerados como desarrollados, predominan sólo cuatro o cinco, siendo el mayor exportador los Estados Unidos con 11% del total; al que le sigue, la República Federal Alemana con 9.4%; Japón con 8.9% del total exportado en el mundo; Gran Bretaña y Francia con 5.22% y 5.04% respectivamente. El valor de las exportaciones de los demás países desarrollados resulta irrelevante frente a estos cinco grandes.

Dentro del monto de las exportaciones realizadas por los países en desarrollo, encontramos grandes diferencias entre continentes, ya que las exportaciones totales de África sumaron sólo un 3.3% del nivel mundial, en tanto que las de América - exceptuando los EE.UU. y Canadá - sumaron el doble de aquellas, correspondiéndole a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) un 4.4%; en tanto que las exportaciones de Asia, excluido el Japón, alcanzaron un 6.7% del total.

En América Latina, los grandes exportadores son, sin lugar a dudas, los países semiindustrializados como Brasil, México y Venezuela, participando cada uno de ellos, en 1985, con 1.32%, 1.12% y 0.63% respectivamente. Sin duda los dos últimos países mostraron este volumen de exportaciones debido a la comercialización del petróleo, en tanto que Brasil combina las materias primas y los productos manufacturados.

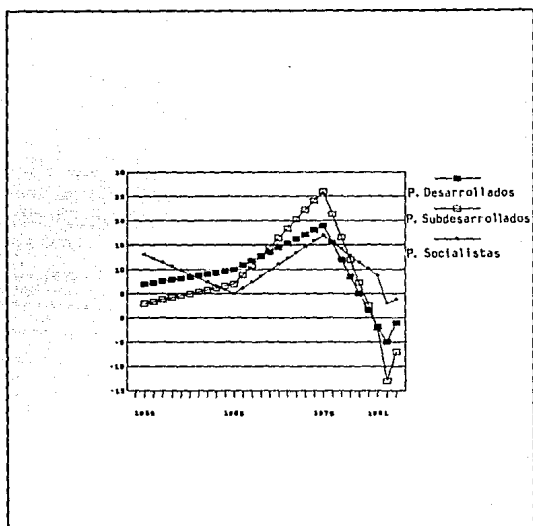
El cuadro de exportaciones que presenta el Continente Africano es dominado por tres países de manera abrumadora: Nigeria, como exportador de petróleo, Argelia y Libia, cada uno de ellos con 0.6% del total mundial, seguidos de Camerún (0.2%) y Egipto (0.18%).

Atendiendo la clasificación que presenta la U.N.C.T.A.D. en los cuadros anexos, dividiremos al continente asiático en Oriente Medio y Sur-Sureste Asiático. En el primer grupo predominan como exportadores los grandes países petroleros de la región: Arabia Saudita exporta un 1.93% del total mundial, seguido de los Emiratos Arabes Unidos con 0.73%, Irán con 0.65% y Kuwait con 0.53% de las exportaciones. En el Sur y Sureste Asiático, prevalecen como grandes exportadores los países-maquiladoras o Estados manufactureros, cuyas exportaciones son mayoritariamente controladas por las empresas transnacionales, las cuales han fagocitado en buena parte sus economías. Las exportaciones de Corea del Sur y de Hong Kong alcanzaron, en 1985, un 1.54% cada uno de ellos del total mundial, en tanto que Singapur, Indonesia y Malasia lo hicieron en 1.17%, 0.95% y 0.81% respectivamente.

De lo anterior salta a la vista que hay una real desigualdad entre los participantes del comercio internacional, por una parte, sólo 23 países, que tienen 810 millones de habitantes, controlan el 65% de las exportaciones mundiales, en tanto que los 4190 millones de habitantes de los 140 países restantes (los subdesarrollados) se benefician sólo de un 24%.

Sobre las exportaciones también se muestra en las gráficas siguientes la tasa de crecimiento anual medio de las exportaciones en el mismo periodo de 1950 a 1985. A nivel mundial, se aprecia un crecimiento sostenido de 1950 a 1970, donde las cifras de los valores exportados, en millones de dólares, aumentan aproximadamente el doble cada diez años, pero de 1970 a 1980 el comercio en las exportaciones aumenta en más del 500%, cuyo incremento se centraría en la gran liquidez de capital ocasionada por la inconvertibilidad del dólar decretada por Nixon y por la enorme disponibilidad de recursos de los países petroleros, para mostrar, en los años subsecuentes, una ligera pero sostenida tendencia a la baja. Esto es la expresión del periodo recesivo de la economía internacional presentada desde 1981. De manera particular se manifiesta que de entre las tres categorías de países que maneja la U.N.C.T.A.D., quien más ha perdido su capacidad exportadora han sido, precisamente, los países subdesarrollados, cuya tasa anual de crecimiento medio cayó a -7.4 en 1982-1983 en tanto que los países desarrollados vieron disminuida la suya en sólo un -1.4 y los únicos que presentaron un crecimiento positivo en el periodo fueron los países socialistas europeos y asiáticos, los primeros con una tasa de crecimiento del +6.5 y los otros con +1.1. (Ver gráfica 5)

Gráfica 5. Tasa de crecimiento anual medio de las exportaciones.  
(En porcentajes)



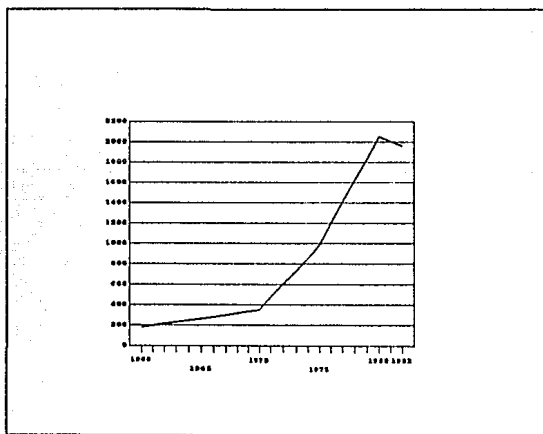
FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

#### b) IMPORTACIONES

Las importaciones en el comercio internacional presentan una gran similitud con las exportaciones en lo referente a su valor y destino, lo cual confirma la idea de que son unas cuantas naciones las que participan preponderantemente en el intercambio mundial de mercancías.

El valor total de las importaciones realizadas a nivel mundial, como el de las exportaciones, mantuvo un crecimiento sostenido desde 1950 hasta 1980, disminuyendo los tres años siguientes como expresión de la recesión mundial. Aun cuando esta disminución ha sido leve (9% del total de las importaciones, según los datos del Manual del Desarrollo y el Comercio Internacional de 1985), se demuestra que hay un creciente proteccionismo entre los países, principalmente los europeos y el japonés, que impiden la libre circulación de mercancías por la que tanto propugnan para otros países. (Ver Gráfica 6)

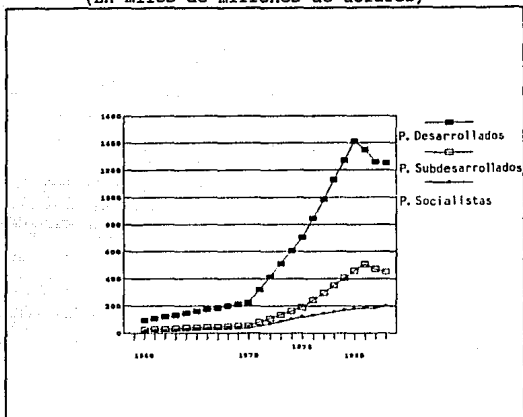
Gráfica 6. Valor de las importaciones mundiales.  
(En miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

El análisis de las importaciones mundiales por países, por regiones geográficas y por organizaciones reflejan una vez más una clara predominancia de los países industrializados con respecto de los dos grupos restantes. (Ver gráfica 7)

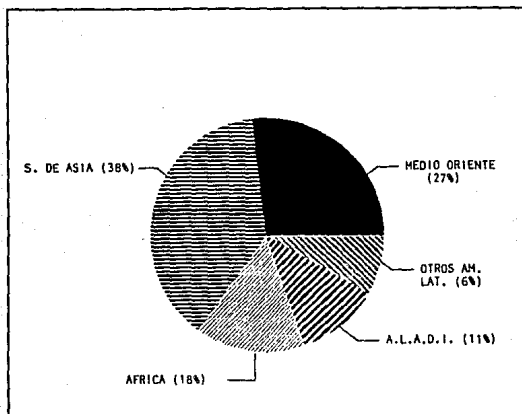
Gráfica 7. Valor de las importaciones y su tendencia mundial  
(En miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del *Handbook of International Trade and Development Statistics*, UNCTAD, 1985.

En efecto, en 1960, la participación de los países desarrollados en las importaciones constituyó un 65.6% del valor total de estas, para aumentar, diez años después, a su punto más alto: 72.4%; la participación de este grupo de países disminuyó en 1978. Los años siguientes, al igual que las exportaciones, el porcentaje de las importaciones ha decrecido con respecto del índice alcanzado en 1980. En términos generales, el alza de principios de los setentas y la baja posterior se explica, como en el caso de las exportaciones, por una mayor liquidez de la divisa estadounidense, por la recesión mundial y el proteccionismo con base en una crisis de sobreproducción en ese grupo de naciones industrializadas. (Ver gráficas 8 y 9)

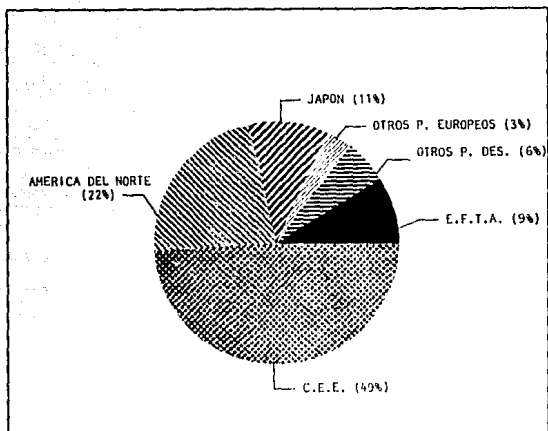
Gráfica 8. Participación proporcional en las importaciones mundiales (Por grupos de países 100%)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

Los países en vías de desarrollo, por su parte, han contribuido con una quinta parte en el índice mundial de importaciones en el lapso que nos ocupa. En el año de 1960, las importaciones de los países subdesarrollados sumaron un 22.1% del valor total para disminuir, drásticamente, en cinco puntos porcentuales diez años después, llegando al 17.1%; de 1970 y hasta 1981 se aprecia un sustancial aumento del volumen de las importaciones, pasando del 20.4% de 1975 al 24.8% en 1981. Para el año de 1985, mientras las naciones industrializadas repuntaban su índice luego del descenso de 1983, los subdesarrollados bajaron su porcentaje de participación mundial a un 21.4%, 3.4% menos que en 1981. (Ver gráfica 10)

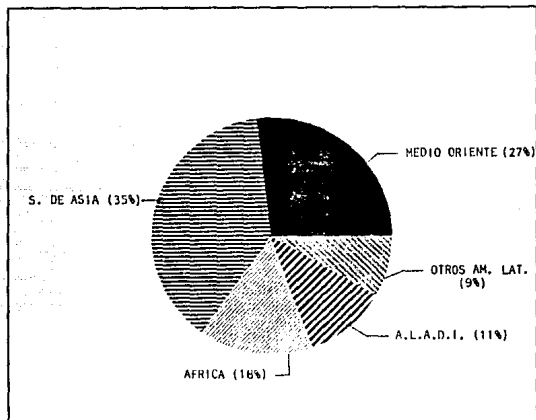
Gráfica 9. Participación proporcional en las importaciones  
(Por países desarrollados 100%)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

La participación de los países socialistas en el flujo de importaciones ha oscilado alrededor del 10% del total. El índice de las mercancías recibidas por este grupo de países en 1960 ha sido el más alto registrado en el periodo mencionado: 12.3%. La tendencia de las importaciones, aun cuando se maneja en un rango de sólo tres puntos porcentuales, presenta altibajos durante el periodo de 1960 a 1985. En 1970, la parte correspondiente a las importaciones disminuye con relación a 1960 para llegar a 10.5% cinco años después, este índice de valor vuelve a aumentar al 11.3% para descender nuevamente a 9.0% en 1980. La recesión económica mundial no impide que las importaciones de los países socialistas se hayan acrecentado del 9.2% en 1981 al 10.75% en 1985. Los bajos volúmenes de importación de los países socialistas permiten deducir una escasa integración de sus mercados a la economía capitalista, ya que sus flujos comerciales se basan mayormente en intercambios compensados que en transacciones comerciales propiamente dichas. (Ver Cuadro 4).

Gráfica 10. Participación proporcional en las importaciones mundiales. (Por países subdesarrollados 100%)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del *Handbook of International Trade and Development Statistics*, UNCTAD, 1985.

Cuadro 4. Participación en las importaciones mundiales (En porcentajes)

	1960	1970	1975	1978	1980	1981	1983
Países desarrollados con economía de mercado	65.6	72.4	67.8	68.2	68.8	66.0	65.8
Países en vías de desarrollo	22.1	17.1	20.9	21.6	22.2	24.8	24.0
Países socialistas	12.3	10.5	11.3	10.2	9.0	9.2	10.2

FUENTE: *Handbook of International Trade and Development Statistics*, UNCTAD, 1985.



Atendiendo a la distinción en la participación de las importaciones por asociaciones comerciales, aquella que predomina mayoritariamente es la Comunidad Económica Europea (CEE), cuyo porcentaje de 33.5% descendió al 31% en 1983 para caer hasta el 29.7% en 1985, manifestandose aún como la agrupación comercial que más compras realiza a nivel mundial, seguida de la Asociación Europea de Libre Comercio (más conocida como EFTA, sus siglas en inglés), la cual tuvo un índice de importaciones del 5.55% en 1985. La Asociación Latinoamericana de Integración, de la cual México es miembro, tuvo también un índice relativamente alto de participación de un 4% en 1975, pero que disminuyó al 2.52% en 1985.

En términos particulares, el país que se confirma como el más grande importador es, sin duda, los Estados Unidos con un porcentaje de 14.3%. El país que le sigue queda muy por debajo de este índice, es la República Federal Alemana, con un 7.71% en el mismo año de 1985. Los otros grandes miembros de la Comunidad Económica Europea, Francia y el Reino Unido, mantienen porcentajes del 5.34% y 5.27% respectivamente. Completando el quinteto de los grandes en el comercio internacional (Estados Unidos, R.F.A., Francia y Gran Bretaña), subrayamos que el tercer importador mundial es Japón, quien participa en este rubro con un 6.33%, cifra similar a la registrada en 1975.

Las diferencias que se presentan entre continentes en los países desarrollados no serían contrastantes como en el rubro de las exportaciones si el continente asiático se dividiera en el Medio Oriente y el Sur y Sureste Asiático. Esta clasificación nos auxilia para entender las diferencias entre los volúmenes de importación entre ambas regiones. Medio Oriente ha aumentado sus importaciones totales de 1975 (4.0%) a 1983, cuando esa cifra llegó a 6.2%, siendo los principales importadores Arabia Saudita con 2% en 1983, Irán e Iraq con 0.9% y 0.6% respectivamente en el mismo año. Por su parte, en el Sureste Asiático cuyas importaciones totalizan un 9% del volumen mundial destacan por sus compras al exterior los países maquiladores: Singapur y Corea del Sur con 1.4% cada uno de ellos en 1985, Hong Kong con 1.43% y Malasia con 0.7%.

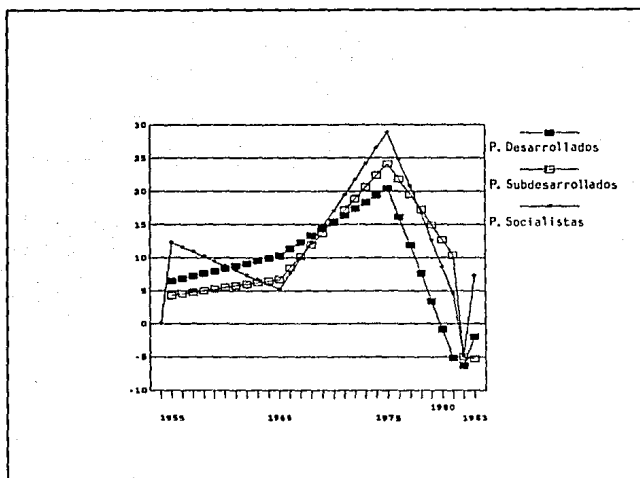
Africa es el continente con una menor participación en las importaciones mundiales, ya que el conjunto de estos países presentan un índice un poco menor al de Italia; Africa importa el 3.7% del total mundial, siendo los principales importadores Nigeria (0.7%), Argelia y Egipto (0.5% cada uno) y Libia (0.3%).

América Latina presenta algunas similitudes con Africa. Por una parte, su porcentaje de importación es bajo (3.2% en 1985) y, por la otra, unas cuantas naciones mantienen índices elevados en la compra de mercancías. México ocupa el 0.68% seguido de Brasil con 0.64, Venezuela, con 0.37% y Argentina, con 0.18%.

El porcentaje de participación de los países socialistas, tanto en importaciones como en exportaciones, guarda mucha similitud. Su índice fue del 10.75% en 1985, siendo la U.R.S.S. la que compró más mercancías (4.93%) seguida de la República Popular China con 2.55% al mismo año.

En lo referente a la tasa de crecimiento anual medio de las importaciones a nivel mundial se observa un comportamiento irregular en todos los índices desde 1950 hasta 1980, sin embargo, todas las cifras son positivas para los tres grupos de países. Para 1981, los países desarrollados con economía de mercado presentaron un índice negativo en el crecimiento de sus importaciones, seguidos en 1982 por los países sudesarrollados. Ambas tendencias se mantuvieron en 1983. Por el contrario, los países socialistas mantuvieron números negativos solamente en 1982 para recuperarse al año siguiente. Cabe subrayar que casi todos los países presentan, sintomáticamente, índices negativos en sus tasas de crecimiento; los flujos comerciales, por tanto, han sido reflejo de las economías nacionales, sin importar su grado de desarrollo ni su membresía al GATT. Más aún, México ha mostrado cifras negativas, coincidentemente, cada seis años (de 1975-1977 y 1981-1983) y a últimas fechas mostró una de las tasas más altas de decrecimiento anual medio de las exportaciones (-45.5% en 1982-1983). No haber sido miembros del GATT en ese periodo sin duda posibilitó un alto margen de acción a nuestro país para haber permitido afrontar la crisis de 82 mediante una sustancial reducción de las importaciones, entre otras medidas. (Ver gráfica 11)

Gráfica 11. Tasa de crecimiento anual medio de las importaciones.  
(En porcentajes)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1985.

### c) RED DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las tendencias recesivas y depresivas de la economía y del comercio internacional se vieron relativamente superadas en el año de 1984. El informe publicado en el boletín del Fondo Monetario Internacional menciona que "Al comparar las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de los países industriales y en desarrollo en 1984 frente a las corrientes comerciales de 1983, se observa que las exportaciones totales de los países industriales [...] alcanzaron un nivel de 1,214 miles de millones de dólares, mientras que las exportaciones de los países en desarrollo [...] representaron un monto de 532 mil millones de dólares. A su vez, las importaciones totales de los países industriales alcanzaron en 1984 un nivel de 1,310 mil millones de dólares [...] mientras que las importaciones de los países en desarrollo, 519 mil millones de dólares..."<sup>19</sup> (Ver Cuadro 5).

En resumen, el cuadro que presenta el Boletín del Fondo Monetario Internacional refleja una superación parcial de la crisis económica de principios de esta década mediante la reactivación del comercio internacional. Se menciona que esta crisis estuvo en función del fortalecimiento artificial del dólar estadounidense, de la reestructuración del mercado del petróleo, de la adopción de medidas restrictivas en el comercio internacional (el proteccionismo que practican principalmente los países industrializados) y de los problemas creados por la deuda externa entre los países en desarrollo.

Un estudio sobre la red de comercio mundial demuestra, confirma y amplía la relación que se había observado anteriormente en los sujetos que convergen en el mercado internacional. El análisis profundo de dicha alza mostraría la fuerte interrelación que se presenta en el comercio internacional, el cual gira fundamentalmente en torno a dos ejes: los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, participando con gran fuerza pero con parcialidad el Japón, que más bien se define como un exportador neto.

---

<sup>19</sup> Tomado de "El Mercado de Valores". NAFINSA. 21 de octubre de 1985. pág. 1016-1017.

El valor anual promedio de las exportaciones nos permite conocer que el comercio entre los propios miembros de la C.E.E. absorbe una buena parte de este valor y solamente una cuarta parte se destina a los países subdesarrollados. La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) exporta principalmente a los países de la C.E.E., en tanto que Japón lo hace a los Estados Unidos y a los países en desarrollo, centrandose en estos últimos un más alto valor. Los Estados Unidos, por su parte, tienen dos clientes principales: los países subdesarrollados y la Comunidad Económica Europea.

Cuadro 5. Comercio mundial (miles de millones de dólares de EE.UU.)

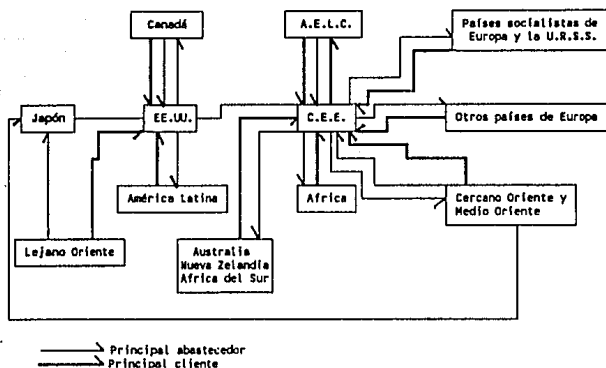
	Con los países industriales		Con los países en desarrollo		Con Europa Oriental, etc. <sup>1</sup>	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
<b>Países Industriales</b>						
1980	836.9	874.6	338.4	439.9	36.7	36.4
1982	765.3	800.2	333.1	363.9	32.7	35.1
1983	780.4	806.3	303.2	337.9	32.1	34.2
1984	851.6	884.9	304.6	360.9	31.3	35.1
<b>Países en desarrollo</b>						
1980	397.5	333.5	170.4	161.7	23.0	22.9
1982	314.4	344.0	170.0	168.1	21.9	21.9
1983	304.4	317.1	158.2	158.8	21.4	21.5
1984	326.1	319.2	160.2	161.2	21.5	20.7
<b>África</b>						
1980	66.6	58.2	14.9	14.8	0.9	1.3
1983	46.0	45.9	11.5	14.1	0.5	1.1
1984	48.2	45.6	11.8	14.0	0.5	1.0
<b>América</b>						
1980	65.4	70.2	29.8	41.9	3.6	0.9
1983	65.8	42.8	25.1	28.8	3.6	0.9
1984	75.5	49.5	26.1	28.0	3.4	0.9
<b>Asia</b>						
1980	84.5	91.3	51.2	58.9	4.8	4.0
1983	90.0	102.5	61.2	67.9	4.1	3.8
1984	103.5	110.7	66.6	71.6	4.5	4.0
<b>Europa</b>						
1980	18.6	34.2	11.7	20.8	12.9	13.6
1983	18.4	27.7	13.2	17.8	12.3	12.6
1984	20.9	28.1	12.7	17.8	12.3	12.0
<b>Oriente Medio</b>						
1980	162.4	79.5	62.8	25.1	0.8	3.0
1983	84.2	98.3	47.2	30.2	0.8	3.0
1984	78.1	85.3	43.1	29.8	0.7	2.8

<sup>1</sup> Albania, Bulgaria, R.P.D. de Corea, Cuba, Checoslovaquia, Mongolia, Polonia y República Democrática de Alemania.

FUENTE: F.M.I., *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1985.

Los principales mercados para las exportaciones de las naciones en desarrollo son la C.E.E., los Estados Unidos y aun entre ellos mismos, en tanto que los países miembros de la O.P.E.P. centran sus exportaciones en los mercados de los países desarrollados. En los países socialistas se presenta el intracomercio, pero un gran porcentaje de sus exportaciones hacia los mercados capitalistas se van a la C.E.E. Una representación gráfica muy explicativa de los flujos comerciales la constituye el cuadro 6.

Cuadro 6. Estructura del comercio internacional por regiones



En cuanto a la estructura de las exportaciones, se observa que los países industrializados tienen, grosso modo, una efectiva predominancia en dos tipos de bienes: los productos manufacturados y, algo curioso, las materias primas, más específicamente en los alimentos. El gran avance en las técnicas de producción agrícola alcanzado por los países industrializados, ha hecho que estos se perfilen como los principales productores a nivel mundial, desplazando de este rubro a los países subdesarrollados. Por ejemplo, es de dominio público la gran cantidad de alimentos producidos por la C.E.E., ya sea leche y sus derivados, productos cárnicos, cereales, etc., y que se hable de una seria crisis de excedentes en las bodegas a falta de mercados solventes en los cuales puedan colocar sus productos.

En el renglón de los metales y los minerales estratégicos, la producción de estos se encuentra más fragmentada, sin embargo, su consumo y utilización presenta la concentración en los mercados desarrollados. Así, por ejemplo, se habla del níquel de Nueva Caledonia que se destina al consumo de Francia; el cobre de Zaire es utilizado por la C.E.E. y el azufre de Bolivia se exporta a los Estados Unidos. Como toda materia prima, de escaso valor agregado, el precio de los metales y los minerales estratégicos es determinado por la ley de la oferta y la demanda, es decir, por los compradores y no por los productores, por lo que estos metales se ven sujetos a la inestabilidad del mercado en que se cotizan.

Los energéticos muestran una tendencia a la concentración de la producción, pero ahora en los países subdesarrollados, quienes en la década pasada vivieron en la bonanza por la comercialización de ese producto. La creación de la O.P.E.P. supuso que, al menos en una materia prima, serían al fin los productores los que determinarían su precio, por lo que se intentó hacer de esta organización un ensayo pionero de lo que en aquel entonces se hablaba: el Nuevo Orden Económico Internacional. Sin embargo, la O.P.E.P. tenía una debilidad, no todos los productores de petróleo pertenecían a esta organización, lo que en momentos de crisis podría presentar fisuras entre los países productores. La crisis llegó a la O.P.E.P. y la fisura al interior también a causa de dos países que se negaron a aceptar los índices de precios y las cuotas de producción de los países miembros, estos fueron Gran Bretaña y Noruega; este acto desembocó en una guerra de precios que llevó el precio del barril de petróleo a menos de diez dólares y a continuar en un periodo de inestabilidad por más de dos años. El caos en el mercado petrolero, y por ende en las economías de las naciones productoras (México incluido), ha motivado al presidente de los Estados Unidos a expresar con orgullo que él ha "puesto a la O.P.E.P. de rodillas". Con la agonía de la O.P.E.P. se esfuman las esperanzas de que los productores de materias primas determinen el precio de sus propias mercancías.

El cuadro de la estructura de las exportaciones nos permite conocer la proporción en la que distintos productos participan en las exportaciones. Por ejemplo, el petróleo crudo participó en la estructura de las exportaciones con un 13.45% del total, seguido por los vehículos con motor con 6.71%. Un hecho que merece resaltarse es que, de los primeros dieciocho productos con más alto porcentaje de exportación, solamente tres pueden ser considerados como materias primas, los quince bienes restantes tienen un alto valor agregado y tecnología aplicada (equipo de telecomunicaciones, máquinas de oficina, maquinaria eléctrica, etc.) y son manufacturados principalmente por las grandes corporaciones industriales de los países desarrollados.

Para redondear este apartado, nos restaría situar la actividad comercial dentro del GATT, lo que nos llevaría a reiterar casi

todos los planteamientos formulados anteriormente, ya que el comercio que se lleva a cabo entre los 94 miembros del Acuerdo General representa el 84.64% del comercio mundial. Tan alto porcentaje responde a que dentro del GATT participan absolutamente todos los países capitalistas desarrollados, por lo que este porcentaje podría hacer perder de vista la participación de este conjunto de países en el total del comercio mundial, haciendo creer, a priori, en la igualdad en los términos de competencia entre los países miembros del acuerdo intergubernamental.

Sería más fácil hacer una reseña de las naciones que no están dentro del GATT, entre los que destacan la U.R.S.S., con una participación del 5.04% en el comercio mundial; Arabia Saudita con 2.59%, la República Democrática Alemana con 1.31% e Irán con 1.11%. Estos cuatro países participaron con 10.05%, perfilándose como los "grandes" en el comercio fuera del GATT, término relativo si se compara con los 35 Estados restantes que no son miembros del Acuerdo y que entre ellos completan el 5.31% que compete en el comercio fuera del GATT; algunos de estos países son Panamá, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Antillas Holandesas, Guinea, Liberia, Djibuti, Somalia, Etiopía, Jordania, Siria, Laos, Nepal, Samoa y Vanuatu, entre otros.

Estas diferencias reales entre los miembros del GATT y entre los participantes en el comercio internacional hacen expresar a Márquez Ayala que "Dentro de un organismo como el GATT no es raro que los países poderosos alteren, violen o desconozcan las reglas en abuso de su poder cuando así conviene a sus propios intereses, tal fue el caso cuando [...] dentro del marco del GATT, Estados Unidos desconoció sus compromisos y rechazó unilateralmente las importaciones de productos agrícolas en la década de los cincuentas, o el caso del bloqueo económico a Cuba... también por parte de los Estados Unidos, o la implantación unilateral de Aranceles Especiales en 1971... también es el caso de innumerables medidas proteccionistas y restrictivas que a espaldas del GATT los países industrializados, particularmente Japón, Estados Unidos y la C.E.E., adoptan continuamente y que afectan ya al 20% del intercambio mundial de mercancías. [Cabría mencionar también la suspensión de importaciones que Estados Unidos realizó unilateralmente en lo referente al acero, afectando indistintamente a México y a Brasil, este último como miembro del GATT, en 1986]. Estos son elementos para meditar, pues si dentro de la jungla capitalista [sic] los más fuertes pueden imponer su conveniencia, cuando son los países atrasados los que violan las reglas, todo el aparato institucional y toda la presión internacional se vuelca contra ellos".<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Márquez Ayala, David. "México ante el GATT, Perspectiva General". Revista de El Economista Mexicano. Colegio Nacional de Economistas, enero-febrero de 1980, p. 23.



## II.- EL G.A.T.T.

### 2.1 ORIGEN

Aun cuando los orígenes del intercambio de mercancías entre los hombres se presentan desde que el hombre mismo comenzó a producir bienes, el intento por regularlo mediante normas aceptadas entre las partes involucradas es mucho más reciente.

La preocupación por la creciente internacionalización del comercio, ocurrida a finales del siglo pasado y consolidada a principios de éste, planteó la necesidad de concertar acuerdos que normen la actividad de los países en dicho campo. Así, en 1927 se convocó a la Conferencia Económica Mundial en Ginebra, a fin de establecer acuerdos gubernamentales sobre las mercancías para frenar la tendencia depresiva de la producción. A partir de esta conferencia surgen tres modalidades generales de convenios:

a) Las reservas o "stocks" reguladores son excedentes de bienes de carácter temporal, los cuales se retiran del mercado en caso de sobreproducción o se agregan en caso de faltantes para controlar, de esta manera, los límites de los precios máximo y mínimo de los productos.

b) Los acuerdos multilaterales de compra y venta o convenios comerciales entre países, los cuales entran en vigor cuando el precio de los productos sobrepasa los límites mencionados anteriormente, es decir, tienen efecto, como convenios comerciales, una vez que los stocks reguladores no pueden controlar el precio de los productos.

c) los acuerdos de cuotas, que son limitaciones físicas voluntarias a la producción y a la exportación de todo tipo de mercancías; se establecen a través de contingentes o topes al volumen.

El fin de la Segunda Guerra Mundial presentó la coyuntura ideal para que los Estados Unidos formularan un orden económico a nivel internacional, basado en el Plan White, cuya propuesta fundamental era la instauración de una moneda (el dólar

---

<sup>1</sup> Witker, Jorge. "El régimen jurídico de los productos básicos en el comercio internacional". UNAM, México. Primera edición, 1984. p. 37-38.

estadounidense) de curso legal con carácter mundial y convertible en oro. La supremacía alcanzada por los Estados Unidos durante y después de la guerra le permitía la posibilidad de imponer las nuevas estructuras internacionales, de ahí que surgieran instituciones en el ámbito financiero (primeramente el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, después el Banco Mundial), el monetario (Fondo Monetario Internacional) y el comercial (Organización Internacional del Comercio y luego Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT).

El antecedente directo de esta última organización se dió en 1934, cuando el gobierno norteamericano aprobó la "U.S. Reciprocal Trade Agreements Act", en la cual se instaba a los países con los que mantenía relaciones comerciales a rebajar los aranceles en el trato bilateral, a cambio de recibir contraprestaciones por un valor igual al otorgado.

En 1945, con el apoyo de la recién creada Organización de las Naciones Unidas, el gobierno de los Estados Unidos presentó una propuesta formal para la creación de un organismo que se encargaría de regular el comercio y el empleo entre los países miembros de aquella organización. Para ello, se convocó a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, la cual habría de verificarse en La Habana, Cuba, entre noviembre de 1947 y marzo de 1948. El resultado de esta reunión fue la elaboración de la Carta de La Habana, que resaltaba la necesidad de crear una agencia especializada (la Organización Internacional del Comercio) dentro del sistema de Naciones Unidas, para que regulase los intercambios entre los países. Para que el nuevo organismo entrara en vigor, se requería que la Carta fuese ratificada por lo menos por 20 países, sin embargo, sólo dos lo hicieron: Liberia y Australia. El Senado de los Estados Unidos - cuyo gobierno fue promotor del organismo - no ratificó su adhesión a la OIC debido, por una parte, al rompimiento de la alianza con la U.R.S.S. (que devino en la creación de dos bloques políticos, económicos y militares opuestos) y por otra parte, al recelo de que dicho organismo coartara la libertad de decisión en materia de comercio.

Paralelamente, siguió en vigencia la ya mencionada "U.S. Trade Agreements Act", que sirvió de base al gobierno estadounidense para promover un acuerdo provisional sobre productos manufacturados conocido como Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade), tendiente a liberalizar el intercambio de productos por medio de la reducción de los impuestos a su importación. El acuerdo fue firmado por 25 países - todos en aquel tiempo regidos por una economía de mercado - y entró en vigor en 1948. Se consolidó así el GATT como un convenio independiente de la ONU, intergubernamental y multilateral, que regula las relaciones comerciales entre los países contratantes.

## 2.2 EVOLUCION

Desde su consolidación como un organismo intergubernamental, el GATT ha llevado a cabo siete rondas para refrendar o modificar políticas arancelarias y comerciales; la primera ronda, celebrada en Ginebra, coincidió con la firma del acuerdo constitutivo en 1948; la segunda se llevó a cabo en la misma ciudad suiza un año después; la tercera en Inglaterra en 1951; la cuarta nuevamente en Ginebra en 1956 y la quinta (Ronda Dillon) se celebró entre 1960 y 1962 a propuesta del entonces subsecretario de Estado norteamericano, Douglas C. Dillon, para intentar la homogenización de las tarifas aduaneras. La Ronda Kennedy (1964-1967) y la Ronda Tokio (1972-1979) fueron, sin duda, las más significativas y nos ocuparemos de ellas con mayor detalle.

### a. RONDA KENNEDY

La década de los sesentas trajo al mundo dos cambios profundos de orden político y económico. Por una parte, la recuperación económica de la Europa de la postguerra se vio reflejada en el organismo intraeuropeo conocido como la Comunidad Económica Europea que en esas fechas mostraba la capacidad -junto con Japón- de acceder con éxito a los mercados internacionales. Por otro lado, el proceso independentista de las colonias africanas y asiáticas dieron como resultado una nueva concepción de las relaciones internacionales en general, en la que los nuevos Estados, agrupados genéricamente bajo el concepto de "Tercer Mundo", pudieron llevar sus demandas a los organismos internacionales y con base en sus peticiones se creó, en 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD.

Desde la quinta ronda de negociaciones multilaterales (Ronda Dillon) se advertía ya una pugna comercial entre la Comunidad Económica Europea (CEE), los Estados Unidos y Japón, pugna que quedó al descubierto con la aprobación de la llamada "Trade Expansion Act" por el Senado de los EE.UU. en 1962. En esta acta se facultaba al presidente norteamericano a conceder rebajas arancelarias a las mercancías que importaban para intentar contrarrestar el trato preferencial que la C.E.E. daba a sus asociados africanos y otorgar, por otra parte, a la planta productiva estadounidense acceso a los mercados de los países a quienes se les hacían concesiones comerciales. La Ronda Kennedy de negociaciones terminó con un mutuo acuerdo (entre los Estados Unidos y la C.E.E.) de rebajar el 30% de las cuotas arancelarias

fijadas para los productos industriales, pero sin llegar a ningún acuerdo en lo que se refiere a los productos agrícolas. El resultado de las concesiones arancelarias acordadas en la Ronda Kennedy se manifiesta en un aumento de alrededor de 900% en la masa monetaria de las transacciones comerciales, estimada en dólares en el periodo de 1960 -inicio de la Ronda Dillon- a 1967 -fin de la Ronda Kennedy-.<sup>2</sup>

## b. RONDA TOKIO

El largo proceso de adopción de las medidas acordadas en la Ronda Kennedy hizo que se convocara a una séptima ronda hasta 1973, en la ciudad de Tokio, con el objeto de hacer una revisión de la tendencia proteccionista que desde entonces se observaba en el comercio internacional y de actualizar los mecanismos jurídicos regulatorios. La serie de negociaciones iniciadas en 1973 se denominó en principio "Ronda Nixon", pero con el escándalo Watergate y la dimisión de Richard Nixon, cambió de nombre adoptando el de la ciudad sede. Para octubre de 1973 se dio a conocer la "Declaración Tokio", en la que los países participantes en las negociaciones -alrededor de 99 entre países miembros y observadores- manifestaron su voluntad de hacer efectiva una rebaja arancelaria y de lograr una eliminación gradual de otras barreras que obstaculizan el libre comercio. Estas "obstrucciones al intercambio [comercial] se clasificaban en cinco grandes categorías:

---

<sup>2</sup> Op. cit. Tamames, Ramón, p. 131-132. Con respecto de los motivos que el gobierno de los EE.UU. tuvo para promover la sexta ronda de negociaciones, es interesante el folleto: U.S. Congress, House of Representatives, "The Foreign Policy Aspects of the Kennedy Round", U.S. Gov. Printing Office, Washington, 1966, 74 pp., en donde se lee: "Buscamos el Acta de Expansión Comercial y la Ronda Kennedy no sólo como mayores iniciativas de política comercial, sino también como iniciativas que tienen como objetivo la creación de un mundo occidental más cohesionado. Y fue con esto en mente que dimos este nuevo paso [la aprobación del acta] hacia la liberalización comercial". p. 3. Por otra parte, el Señor Salomon es más explícito al respecto al declarar que: "... los EE.UU. encaronaron un nuevo estado en las condiciones competitivas en el campo internacional con el crecimiento del regionalismo; esto se expresaba en la forma de una unión económica como la C.E.E. o una zona de libre comercio como la E.F.T.A. Reconocemos que, a menos que haya una reducción general de las barreras al comercio, la discriminación inherente en estos arreglos constituiría un serio trato competitivo a los EE.UU. y a otros países ajenos a estas organizaciones. En segundo lugar, los EE.UU. necesitaban conjuntar, con los países desarrollados, una asistencia para ayudar a encontrar nuevas fórmulas para promover las exportaciones de materias primas y manufacturas de los países menos desarrollados. En tercer lugar, era aparente que la tradicional negociación de producto por producto era un método inadecuado para enfrentarlo con la nueva situación de competencia. Finalmente, era claro que, para los EE.UU., el aislamiento económico y el liderazgo político eran completamente incompatibles. Si los EE.UU. querían mantener su liderazgo en el mundo libre, era necesario adaptar su economía a los imperativos de un mundo cambiante. En estos años, y desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, hemos alentado tales cambios en los patrones económicos del mundo libre para apuntalar las fuerzas de la libertad. Necesitábamos no sólo participar, sino tomar el liderazgo en este movimiento. El Congreso [de los EE.UU.] reconoció y aceptó estos cambios. Respondió con ello la autoridad sin precedentes del Presidente [Kennedy] en el Acta de Expansión Comercial de 1962". p. 9.

"i) Medidas derivadas de la participación de los poderes públicos en el comercio exterior (subsidios, empresas públicas, comercio de Estado, etc.).

"ii) Formalidades aduaneras y en especial las causantes de una excesiva complejidad en los documentos exigidos en lo relativo a normas de valoración, etc.

"iii) Normas impuestas a los productos de importación, muchas veces discriminatorias por comparación con los productos análogos nacionales en lo referente a higiene, envases, embalajes, etc.

"iv) Barreras de tipo cuantitativo, sistemas de licencias de importación y exportación, acuerdos comerciales bilaterales, etc.

"v) Normas relativas a precios, exacciones variables percibidas en frontera, etc. " <sup>3</sup>

Además de las cuestiones referentes a tarifas aduaneras, en la "Ronda Tokio" se ventilaron los problemas que sufren los países menos desarrollados, los cuales habían empezado a conformar un frente de acción para la defensa de sus intereses comerciales, basado en la posición ideológica adoptada a partir de la III UNCTAD, celebrada en Santiago de Chile en 1972, de donde se comenzó a demandar por un nuevo orden económico internacional fundamentado en la entonces propuesta "Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados"; de ahí que se empezara a extender el uso del "Sistema Generalizado de Preferencias" (SGP), que consiste en rebajas arancelarias de los países industrializados a los productos de importación de los países en desarrollo sin que exista una reciprocidad en la concesión.

En la misma ronda se hizo una evaluación del marco jurídico del comercio internacional, y a partir de ella se aprobó la creación de la cláusula de habilitación, la cual autoriza a los países industrializados a dar un trato "más favorable" a los países en desarrollo, no sólo a través del SGP que acabamos de mencionar, sino también por medio de los acuerdos multilaterales, las concesiones bilaterales y las concesiones especiales, destinadas a los veinte países más atrasados; por otra parte se acordó instrumentar medidas restrictivas al comercio exterior en caso de que los países subdesarrollados presentasen una balanza de pagos deficitaria, pero su aplicación sería ocasional y siempre con la vigilancia del GATT y del FMI. Otra de las exenciones al librecomercio comercial lo constituyen las medidas de salvaguarda por motivos de desarrollo, ya sean estas las subvenciones, los derechos compensatorios o el "dumping".

---

<sup>3</sup> Tananes, Ramón. Op. cit. p. 134

Entre las medidas no arancelarias destacó la actualización jurídica que se llevó a cabo al aprobar los "Códigos de Conducta". Se menciona que lo fundamental de la Ronda Tokio fueron estos códigos que afectan al comercio internacional; el primero es el Código de Valoración Aduanera donde se detallan los métodos para valorar las mercancías: por el monto de la transacción expresado en el precio de la factura; el segundo y el tercero tasan el valor de la mercancía con relación a mercancías iguales exportadas del mismo país; el cuarto método de valoración aduanera utiliza el precio de la reventa de las mercancías que se importan y el último utiliza el criterio de valor reconstruido, mediante la suma del valor de los insumos requeridos para elaborar tal producto.

El Código sobre Licencias de Importación intenta regular los mecanismos de importaciones al interior de los países, a fin de que los trámites que se lleven a cabo en este sentido no se vean obstruidos con excesivos requerimientos administrativos. Para que el código sobre licencias de importación se aplique efectivamente, se recomienda que los gobiernos envíen a la Secretaría Permanente del GATT los mecanismos que se instrumenten para regular estas licencias de importación.

El Código sobre Compras del Sector Público subraya reglas sobre la forma en la que se deben convocar las licitaciones y adjudicar contratos de compra, pretendiendo que no se proteja a los fabricantes o los bienes nacionales ni que se discriminen las importaciones o a los suministradores extranjeros.

El Código Antidumping es, más que nada un apoyo al código anterior. Intenta evitar las afectaciones que un producto extranjero cause en el mercado nacional debido a un precio bajo que ha sido subsidiado en su país de origen. Invocar el código antidumping puede ser, en otros casos, pretexto para proteger la industria del país alegando supuestas ayudas al producto importado; un ejemplo de ello es el acero mexicano y brasileño en el mercado norteamericano que hemos mencionado anteriormente.

El Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios es otra referencia a los subsidios e intenta regularlos a fin de que no perjudiquen los intereses comerciales de otros países; las medidas compensatorias se aplican en el mismo tenor para que no obstruyan de forma injustificada el comercio internacional.

Finalmente, el Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional (o Código de Normalización) intenta vigilar que los reglamentos técnicos o normas no obstaculicen innecesariamente al comercio, ya sea por razones de seguridad, protección de los consumidores, sanidad, protección al medio ambiente, etc.

En lo referente a la cuestión agropecuaria, que fue una de las áreas más controvertidas en la Ronda Tokio, se llegó a acuerdos especiales sobre la carne de bovino (que tenían como objetivo estabilizar el mercado mediante la evaluación de la producción y demanda) y sobre los productos lácteos (para los que se estableció un foro de consulta así como precios máximos y mínimos en su comercialización, haciéndose también concesiones de tipo arancelario dentro del SGP a cerca de tres mil productos tropicales.<sup>4</sup>

Esta es, a grandes rasgos, la modificación que sufrió el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en la Ronda Tokio. El GATT se modificó en lo jurídico, actualizando principios, reglas y normas que ya eran obsoletas en la década de los setentas, pero se mantuvo intacto en la orientación ideológica y en los fundamentos conceptuales de su política, basados en los principios de la economía neoliberal.

---

<sup>4</sup> Kemper, Rlo. "The Tokio Round: results and implications for developing countries". EE.UU. World Bank, staff working, paper n. 372, 1980, p. 24.

### 2.3 ESTRUCTURA

El GATT no fue concebido desde sus inicios como una organización internacional propiamente dicha, sino como un acuerdo intergubernamental dedicado a sancionar jurídicamente las rebajas arancelarias que sus miembros se concedían, por ello, los países integrantes del acuerdo no tienen la categoría de Estado signatario, sino que se les considera como "partes contratantes".

En 1955, mediante un acuerdo de las partes contratantes, se instituyó la Organización de Cooperación Comercial, cuyo objetivo era el de contribuir a la consecución de los propósitos y finalidades del GATT a través de la aplicación y coordinación del funcionamiento y las decisiones del Acuerdo General. La creación de esta Organización de Cooperación Comercial dotó de personalidad jurídica al texto del Acuerdo General y promovió entre los países miembros el desarrollo de una estructura con las características propias de una organización internacional. A pesar de que este organismo cayó en desuso debido a la falta de apoyo de las partes contratantes, se siguió conservando su estructura y administración, convirtiendo al GATT en un organismo "sui generis" que posee un tratado (el texto del Acuerdo General), con órganos permanentes (la Asamblea de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y la Secretaría General) y un presupuesto (al que contribuyen los países miembros de acuerdo a su participación en el comercio internacional), pero que no es considerado como una organización internacional en sí misma.

A las reuniones que llevan a cabo los países miembros se le conoce como Asamblea de las Partes Contratantes, que es el máximo órgano decisorio; entre sus facultades, la Asamblea puede convocar y organizar rondas de negociaciones comerciales multilaterales, así como dispensar temporalmente a un país con problemas comerciales de aplicar algunas disposiciones del Acuerdo General. La Asamblea se reúne anualmente para discutir la evolución y situación del comercio internacional y para resolver las controversias que se susciten entre las partes contratantes.

El Comité Ejecutivo, creado con la Organización de Cooperación Comercial fue sustituido en 1960 por el Consejo de Representantes, el cual se ha convertido en el órgano más importante dentro de la estructura del Acuerdo General, ya que se



encarga de dar continuidad y permanencia a los trabajos del organismo. Anteriormente, el comité ejecutivo estaba formado por los representantes de los cinco países miembros más importantes desde el punto de vista comercial, más una representación por zonas geográficas y niveles de desarrollo económico de los miembros. En la actualidad un país miembro tiene la facultad de ser representante dentro del Consejo mediante la notificación correspondiente al Consejo mismo y a la Secretaría del GATT. En dicha notificación se manifiesta la disposición de cumplir las obligaciones que corresponden a la membresía del Consejo y generalmente el país miembro nombra como su representante dentro del Consejo a su Secretario de Comercio. El Consejo de Representantes lo forma, actualmente, la mayoría de los países miembros del GATT.

Al frente de la Secretaría Permanente está un Director General nombrado por la Asamblea de las Partes Contratantes y es el encargado de dirigir y coordinar los aspectos administrativos del Acuerdo General, entre los que se encuentran la designación del personal y la petición de presupuesto. La sede de la Secretaría Permanente se localiza en Ginebra, Suiza.<sup>5</sup>

Por decisión de la Asamblea de las Partes Contratantes se han creado grupos de trabajo o "comités" para auxiliar en las labores al Consejo de Representantes. Los comités se encargan de tratar problemas o aspectos específicos del comercio mundial, ya tengan éstos un carácter permanente o temporal. Los comités se estructuran en tres grupos:

- Los grandes comités permanentes, que se encargan de estudiar las cuestiones administrativas del Acuerdo General, donde destacan el Comité de Cuestiones Presupuestarias, Financieras y Administrativas y el Grupo Consultivo Común UNCTAD/GATT para el Centro de Comercio Internacional. Hay otros comités en esta categoría que se orientan a analizar y marcar lineamientos a nivel general hacia los países miembros en sus relaciones comerciales, entre otros, están el Comité de Comercio y Desarrollo, el Comité de Restricciones a la Importación y el Comité de Prácticas Antidumping.

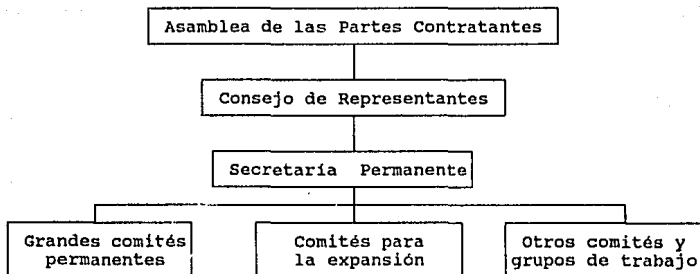
- Una segunda categoría de comités están encargados de realizar el programa de acción para la coordinación del desarrollo del comercio internacional. Se encuentran aquí el Comité de Productos Industriales, el Comité de Agricultura, el Comité de Trabajo de los Productos Lácteos, etc.

---

<sup>5</sup> GATT. "Instrumentos Básicos y Documentos Diversos", vol. 1. Texto enmendado del Acuerdo General y Acuerdo que instituye la Organización de Cooperación Comercial. GATT, Ginebra. 1955. 99 pp.

- Finalmente, el tercer grupo está formado por pequeños comités o grupos de trabajo que se encargan de estudiar problemas del comercio internacional que tienen un carácter temporal como el Comité de Negociaciones Comerciales de los Países en vías de Desarrollo, el Grupo de Trabajo para las Derogaciones, el Grupo sobre las medidas relativas al Medio Ambiente y el Comercio Internacional y algunos otros grupos que tratan sobre cuestiones más específicas.<sup>6</sup>

ORGANIGRAMA DEL  
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO



<sup>6</sup> Ver: Seara Vázquez, Modesto. "Tratado General de la Organización Internacional". FCE, México. Segunda edición, 1982. p. 616.

## 2.4 EL GATT EN LOS OCHENTAS

La dinámica de los intercambios comerciales a nivel internacional quedó regulada desde 1947 en el texto del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, sin embargo, por la naturaleza de esos mismos cambios, el texto del GATT ha sufrido diversas modificaciones desde esa fecha, por lo que analizaremos ese documento en su forma actual a partir de la década de los ochentas, cuando varias modificaciones y enmiendas han quedado integradas, dando cabida a los sectores más pujantes de la economía internacional, para presentarlo en su forma más actual.

### a) El Texto

El cuerpo teórico-jurídico del GATT está formado por un preámbulo, cuatro partes enunciativas y algunos anexos, en donde se contienen disposiciones que, para facilitar su análisis, las clasificaríamos de carácter doctrinario, de carácter normativo y de carácter propositivo.

El preámbulo del texto contiene los objetivos fundamentales del GATT, que hablan sobre la necesidad de elevar los niveles de vida de las Partes Contratantes, buscar el pleno empleo en sus países, utilizar completamente los recursos mundiales y acrecentar la producción y comercio con base en la mutua reducción de los aranceles y demás barreras comerciales.

La Parte I, que comprende los dos primeros artículos, hace mención del principio básico del GATT: la cláusula de la nación más favorecida, que sostiene que toda facilidad comercial concedida por un país a otro, será extensiva en sus condiciones a los demás países que son miembros del Acuerdo Comercial; por otra parte, el artículo II, referente a las listas de concesiones, sostiene que los productos enumerados en ellas no estarán sujetos a derechos de aduana. Para coadyuvar a la aplicación de la primera parte del texto, se adjuntan anexos de la A a la G, en donde se establecen ciertas excepciones a estos artículos para respetar las tarifas arancelarias preferenciales en la Comunidad Británica, la Unión Francesa, el BENELUX, etc., para algunos productos.

Los veinte artículos que contiene la Parte II del texto del Acuerdo General giran en torno a la llamada cláusula del Trato Nacional (artículo III), la cual sostiene que los productos importados no podrán recibir un trato discriminatorio con respecto de los productos nacionales, para hacer después una enumeración de los artículos que apoyan esta cláusula, entre los que destacan la

libertad de tránsito, los derechos antidumping y derechos compensatorios (art. VI) que sirven para eliminar los sesgos perjudiciales al importador con base en una competencia desleal.

Otra serie de disposiciones de carácter normativo del comercio internacional, se refiere a los derechos y formalidades sobre exportación e importación, aforo aduanero, marcas de origen, eliminación de restricciones cuantitativas, disposiciones en materia de cambio (tipos de cambio monetario), etc.

Hay otros artículos referentes a la participación directa del Estado en el comercio que son tipificados en el texto del Acuerdo, estos son las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos, las subvenciones, las empresas comerciales del Estado y la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico. Finalmente, en la Parte II también se hace mención de las excepciones generales del texto del Acuerdo y que tienden a proteger la moral pública, la salud, los recursos naturales y los tesoros artísticos, históricos o arqueológicos; otro artículo más comenta las excepciones relativas a la seguridad de un Estado que es Parte Contratante.

La Parte III, que es la sección operativa del texto del Acuerdo, se hace mención de la aplicación territorial del GATT en el tráfico fronterizo de uniones aduaneras y de zonas de libre comercio, así como las modalidades propias de un tratado: reuniones de las Partes Contratantes; la aceptación, entrada en vigor y registro; la suspensión o retiro de las concesiones; la modificación de las listas de productos y negociaciones arancelarias; la relación del Acuerdo con la Carta de la Habana, en la que se reconoció el carácter complementario y provisional del texto en relación con esta; las enmiendas, el retiro, la adhesión y la no aplicación del Acuerdo entre las Partes Contratantes.

La Parte IV, dedicada al Comercio y al Desarrollo, se integró al texto del Acuerdo en los años setentas y las disposiciones que contiene recogen los planteamientos que se formulaban desde la I UNCTAD y definen el carácter propositivo de esta sección.

Los tres artículos comprendidos en la parte IV hacen énfasis en la necesidad de elevar los niveles de vida y el desarrollo de las economías de los países miembros, especialmente de los países "poco desarrollados", a través de un incremento sustancial de las exportaciones, ofreciendo los países desarrollados condiciones más aceptables de acceso a los mercados mundiales y diversificación de la estructura económica de los países subdesarrollados con la importación de artículos manufacturados. De lo anterior, se concede prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que frenan el comercio de los productos de los países subdesarrollados, reconociéndose, así, las relaciones entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo.

Consecuente con los propósitos que lo animaron desde su creación, el GATT propugna por que las únicas restricciones que haya al comercio internacional sean cuotas arancelarias preestablecidas entre las Partes Contratantes; la libertad de comercio es, por lo tanto, el precepto principal y el objetivo fundamental que anima al Acuerdo General.

Los instrumentos teóricos en los que se basa el GATT son conocidos como cláusulas, de entre las que destaca la "cláusula de la nación más favorecida", que señala que todas las partes contratantes se comprometen a otorgarse un trato comercial tan favorable como el que le dan a un país en particular; es decir, un estado tiene la obligación de hacer extensivos a los miembros del Acuerdo las condiciones que pacte en los tratos comerciales y arancelarios a nivel bilateral.

La "cláusula del trato nacional" es otro de los grandes principios, y subraya que las partes contratantes se deben comprometer a no dar un trato discriminatorio a los productos o proveedores extranjeros en favor de sus bienes nacionales. Existen otros objetivos, importantes también, a los que hace referencia el marco teórico del Acuerdo General, tales como:

a) El intento de que, en el comercio internacional, la protección sea exclusivamente arancelaria a fin de evitar los contingentes al valor o al volumen de las exportaciones.

Los contingentes a la importación serán permisibles sólo en casos especiales de desequilibrio en la balanza de pagos o para atender necesidades de desarrollo, siempre y cuando estas medidas estén supervisadas y se cuide que perjudiquen lo menos posible a los exportadores.

b) La creación de una base estable para el comercio, mediante la negociación de las partes contratantes, de los derechos aduaneros por intervalos de tres años.

c) Se establecen las consultas con base en la igualdad de los países miembros para evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Con estas consultas se proclama solamente la igualdad jurídica de los países miembros, aun cuando subsistan profundas diferencias entre uno y otros en lo que se refiere a capacidad industrial instalada, participación en el comercio internacional, etc.

Podemos concluir, con esto, que el cuerpo teórico del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio se basa en la ideología modernizada de la economía clásica liberal. Sus preceptos neoliberales descansan en la "teoría de las ventajas comparativas" de David Ricardo y en la "teoría de las ventajas absolutas" de Adam Smith, buscando con ambas maximizar la libertad comercial entre las naciones.

## B. EL GATT EN LA RONDA URUGUAY

La profunda modificación que ha sufrido el mundo a todos sus niveles desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días ha ido conformando y adaptando tales cambios a la sociedad internacional y a la relación entre los países y los organismos internacionales que regulan o fomentan estas relaciones interestatales.

A finales de los años sesentas y principios de los setentas, los países subdesarrollados irrumpieron en la escena internacional, presentando en todos los foros sus demandas y aspiraciones. La concientización de los países de América Latina, de África y de Asia de que jugaban un papel secundario en la economía internacional los impulsó a actuar de manera conjunta para intentar cambiar un orden económico que les era lesivo y para revertir esta situación plantearon dos formas básicas: la integración económica más amplia y la incidencia mayor en los foros internacionales. Fue así como, en principio, los países subdesarrollados crearon organizaciones económicas de carácter regional para tener un mayor peso negociador ante los países industrializados y para desarrollar sus propias economías por medio del fomento de los intercambios comerciales entre ellos mismos y de la intención de controlar las fluctuaciones de los precios de sus materias primas.

Surgen así una serie de organizaciones o asociaciones internacionales como la Comunidad del África Oriental (CAO), por la cual sus países miembros buscaban aprovechar sus convergencias étnicas e idiomáticas para fortalecer su independencia en el ámbito económico con respecto de su antigua metrópoli (Inglaterra); la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (que en 1980 se convertiría en la Asociación Latinoamericana de Integración) que intentaba consolidar el papel obtenido durante la Segunda Guerra Mundial en el plano del comercio exterior a fin de desligar las economías de las naciones latinoamericanas de las dificultades que tenían periódicamente las economías europeas y norteamericana; la Caribbean Free Trade Association (y desde 1975 CARICOM), que procuraba otorgar a sus estados signatarios una mayor capacidad de negociación frente a los países industrializados; el Mercado Común Centroamericano, que intentaba concretizar la idea política de una sola nación centroamericana en el plano económico con base en un pasado histórico común; etc.

Asimismo, los países subdesarrollados intentaron incidir con mayor peso en el comercio internacional concretizando los acuerdos internacionales de productos básicos (los cuales buscan regular el

mercado de estos bienes a través de los precios) mediante la formación de Asociaciones de Países Exportadores, las cuales se propagaron a nivel internacional en las décadas de 1960 y 1970 tomando el ejemplo de los acuerdos que en esa materia había sobre el estaño, el trigo, el azúcar y el café desde 1930. Las asociaciones de exportadores son organizaciones gubernamentales de carácter consultivo formadas por países subdesarrollados y que tenían por objeto proteger el mercado de materias primas por medio del control en los precios, el poder de venta, la tecnología, los transportes, etc. El ejemplo más acabado de este tipo de cártel de países productores y exportadores fue la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la cual pudo, en 1973, determinar los precios de este producto, provocando con ello una crisis energética entre los países industrializados.

En el plano político, tanto las organizaciones regionales de carácter económico como las asociaciones de países productores y exportadores de materias primas lograron plasmar sus planteamientos y aspiraciones en dos instrumentos jurídicos, a saber, el Nuevo Orden Económico Internacional -NOEI, cuya declaración fue aprobada en 1974 por la Asamblea General de la ONU- y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados - aprobada también por la Asamblea General a finales de ese mismo año-. La declaración del NOEI urgía a los países miembros de la ONU a trabajar para conseguir el desarrollo de las naciones tercermundistas por medio de la cooperación económica en lo general y un trato igual en los intercambios comerciales en particular. El inciso J del párrafo cuarto de la declaración del NOEI menciona que se debe abogar por "el establecimiento de relaciones justas y equitativas entre los precios de las materias primas, los productos primarios, los bienes manufacturados y semimanufacturados que exporten los países en desarrollo, y los precios de las materias primas, los productos básicos, las manufacturas, los bienes de capital y el equipo que importen con el fin de lograr un mejoramiento continuo en su insatisfactoria relación de intercambio y la expansión de la economía mundial..."<sup>7</sup>. A este tenor corresponden también los planteamientos del texto de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Por otra parte, la distensión de las relaciones entre los Estados Unidos y la Unión Soviética permitieron a esta y a los países del bloque socialista acceder con un mayor impulso a los intercambios comerciales internacionales. El relajamiento de las tensiones políticas y militares ocasionadas por la guerra de Vietnam, la revolución cubana y la carrera armamentista, entre otras, dio por consecuencia un mayor entendimiento que en el ámbito económico se reflejó en un fortalecimiento en los intercambios

---

<sup>7</sup> Osmańczyk, Edmund J. "Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas". España, FCE. Primera edición 1976, pp.707-708.

comerciales entre ambos bloques.

Esta es, a grandes rasgos, la situación que enfrentaba el comercio internacional en los años setentas y cuyos fenómenos - regionalización de la economía, demandas de los países subdesarrollados y asimilación de los Estados con economía centralmente planificada- constituían un reto para la capacidad de adaptación del Acuerdo General.

El GATT respondió a las organizaciones y asociaciones de los países subdesarrollados mediante la aceptación de esta regionalización de la economía, modificando los lineamientos del artículo XXIV del texto del Acuerdo General, referente a las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio a través de una flexibilización en los criterios sobre la conceptualización de un territorio constituyente de estas, así como las facilidades otorgadas al tráfico fronterizo al interior de las uniones aduaneras y de las zonas de libre cambio, pero fortaleció, por otra parte, el artículo III que expresa la cláusula del trato nacional con el objetivo de evitar una excesiva protección arancelaria al interior de las uniones y de las zonas en detrimento de los productos de importación y, por lo tanto, del libre comercio.

Del mismo modo, el GATT absorbió los planteamientos de los países del Tercer Mundo, que intentaban establecer el nuevo orden económico internacional, a través de dos formas: el fortalecimiento de mecanismos que favorecieron a los países "atrasados" en el intercambio comercial con los países industrializados, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) propuesto desde 1964 por la UNCTAD y apoyado por la Comunidad Económica Europea y el STABEX (sistema de estabilización de las exportaciones, institucionalizado por la Convención de Lomé de 1975).

El primero se planteó, en principio, como un acuerdo por el cual los países industrializados se comprometían a dar -sin reciprocidad- un trato arancelario más favorable a las manufacturas exportadas por los países subdesarrollados. El STABEX, formulado por la Comunidad Económica Europea, contenía el mismo principio de una rebaja sustancial en los impuestos aduanales a los productos del Tercer Mundo sin que fuese recíproca dicha rebaja, pero se diferenciaba del anterior porque se refería a las materias primas exportadas por las excolonias europeas de Africa, el Caribe y el Pacífico exclusivamente.

La otra forma en la que el GATT absorbió los planteamientos para el NOEI fue a través de la adición de la Parte IV al texto del Acuerdo General, intitulada "Comercio y Desarrollo", en la cual las Partes Contratantes, después de haber señalado diferencias del comercio internacional y sus posibilidades para lograr el desarrollo de los países atrasados, manifiestan una serie de compromisos en materia comercial arancelaria para alcanzar estos objetivos.



Por último, en lo referente al comercio entre países con economía de mercado y países con economía planificada, el GATT promovió los intercambios mediante los "Acuerdos Comerciales Especiales", conjugando así los principios de la economía liberal con los sistemas de comercio estatal de los países socialistas.

La crisis de energéticos de 1973, a raíz del fortalecimiento de la OPEP, puso en estado de alerta a los países industrializados sobre los riesgos que implicaría la continuación del multilateralismo, por lo que comenzaron a tomar medidas para que no se volvieran a repetir situaciones de este tipo. Desde 1979, el trato bilateral en las relaciones interestatales se ha visto fortalecido en detrimento del multilateralismo que favorecía a los países subdesarrollados (al menos en el plano jurídico-resolutivo); desde esa fecha se han venido acentuando las tendencias proteccionistas en el comercio internacional por parte, básicamente, de los países industrializados, quienes desean proteger, con medidas restrictivas, su balanza comercial de posibles desequilibrios, sosteniendo la política del libre comercio pero sólo en los mercados de los países incipientemente desarrollados, en contraposición a las tendencias anteriores.

Del proceso de adaptación que ha sufrido el GATT al comercio internacional, algunos autores como Villanueva y Gunder Frank plantean la existencia incluso de dos acuerdos: el viejo Acuerdo General, refiriéndose al creado en 1947 y que tuvo algunos cambios importantes en la década de los cincuenta y sesenta, y el "nuevo" GATT, que surge a partir de la Ronda Tokio, a través de la restructuración general del acuerdo y de la instrumentación de nuevas medidas de control y conducta entre las partes contratantes, pero además en esta segunda etapa del GATT pueden distinguirse dos periodos bien definidos: la aplicación de los convenios al acabar la Ronda Tokio y, en contraposición, la creciente ola proteccionista y la importancia del sector terciario que han permeado las relaciones comerciales a nivel mundial.

En lo que va de la década de los ochentas, el ambiente económico mundial es muy distinto al que prevalecía hace unos cuantos años; este periodo correspondería a la segunda etapa del "nuevo" GATT que mencionamos anteriormente. En principio, se comenzaron a aplicar, desde enero de 1980, los acuerdos de la Ronda Tokio en donde los países se comprometieron a realizar la primera de las ocho reducciones arancelarias convenidas. En esta década ha estado presente una fuerte crisis económica internacional que ha provocado el fortalecimiento del proteccionismo por parte de los países desarrollados. Asistimos, por otra parte, a una agudización del multilateralismo como mecanismo de concertación que se ve reflejado en un sensible debilitamiento del GATT como órgano normativo del comercio internacional.

Para especificar en la puesta en práctica de los acuerdos de la Ronda Tokio, desde 1980 se han establecido los comités de supervisión de los códigos de valoración de aduanas y el de fiscalización de los compromisos sobre compras del sector público, ambos comités con el fin de vigilar y supervisar el funcionamiento de los acuerdos de dicha ronda.

Los ministros de economía o comercio de las Partes Contratantes celebraron una reunión cumbre extraordinaria a finales de 1982 para estudiar los efectos de la crisis internacional, y allí "Los participantes en la cumbre de Ginebra se comprometieron a:

- "- Reducir las fricciones comerciales, eliminar las posiciones proteccionistas y evitar las subvenciones a la exportación.
- "- Convertir al GATT en un foro de consulta y negociación [sic].
- "- Buscar una mayor inserción de la agricultura en el sistema multilateral de los intercambios [...] facilitando las condiciones de acceso a los mercados. El capítulo mereció la 'reserva' de la CEE.
- "- Dar a los países menos avanzados un trato especial.
- "- Recomendar a cada parte contratante que examine los problemas del sector de servicios a nivel nacional..."<sup>8</sup>.

Las resoluciones de la cumbre de Ginebra quedaron apuntadas solamente a nivel declarativo ya que no se lograron atenuar las fuertes políticas proteccionistas que se han mantenido, en los países industrializados principalmente desde 1982, año en que se hizo patente la recesión que se vivía en la economía mundial.

En un estudio presentado en 1982 por el "North-South Institute" de Canadá, referente a las perspectivas del comercio internacional para la década de 1980, se hace mención de una tendencia que comenzaba a mostrar fuerza agravando el entorno proteccionista del comercio internacional "[...] podría resultar contraproducente intentar ampliar las responsabilidades del GATT en un futuro próximo cuando sus actuales funciones se ven amenazadas. En el ambiente proteccionista actual, nada parece implicar que tales ampliaciones se harían sobre bases sólidas y tendrían una orientación realmente liberal.

---

<sup>8</sup> Op. cit. Tammes, Ramón, p. 141.

"Un ejemplo de esto lo tenemos en las presiones que están ejerciendo los Estados Unidos para incluir las actividades de servicios en los acuerdos comerciales del GATT [...] también se ha visto que las políticas al respecto son mucho más delicadas que las referentes a las mercancías y, al parecer, interfieren con otras sociedades y culturas" <sup>9</sup>.

Sin haberse solucionado los problemas del comercio -proteccionismo de los países industrializados, falta de una regulación en el sector de materias primas, exigencia estadounidense para la codificación del sector de servicios, etc.- en la reunión ministerial cumbre de 1982 ni en reuniones posteriores y agravándose cada vez más por la aprobación de la proteccionista Ley de Comercio de los Estados Unidos en 1984, y una legislación europea similar unos meses después, se celebró en noviembre de 1985 la XLI sesión ordinaria del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cuyo Director General era Arthur Dunkel y su presidente el colombiano Felipe Jaramillo.

La XLI sesión del GATT tuvo dos características definitorias: el pesimismo que las Partes Contratantes sentían hacia su organismo y, por otra parte, la exigencia reiterativa para regular, en el marco del GATT, el sector de servicios de la economía mundial. En su jornada inaugural, el propio presidente del Acuerdo General reconoció que el sistema comercial enmarcado en el organismo había sufrido un deterioro debido a la desconfianza que sienten los países miembros hacia él. "Jaramillo precisó que la situación económica internacional y las previsiones en materia de comercio mundial están deteriorándose en vez de mejorar, ello traerá como consecuencia una reducción sustancial del crecimiento de los intercambios comerciales de sólo el 3% para 1985, límite muy inferior al esperado el año pasado [1984]" <sup>10</sup>. La crisis de confianza ha dado como resultado el fortalecimiento de los acuerdos bilaterales y de repartos de mercados que se contraponen a los lineamientos del GATT.

Por otra parte, la propuesta estadounidense de regular el sector de servicios, mediante los auspicios del GATT, polarizó inmediatamente las posiciones de las Partes Contratantes. Los países desarrollados (CEE, Japón y Canadá) respaldaron la propuesta estadounidense, en tanto que los países subdesarrollados, encabezados por el Grupo de los Cinco (Argentina, Brasil, Egipto, India y Yugoslavia) la rechazaron argumentando que en principio se deberían ampliar los acuerdos del sector tradicional de comercio de

---

<sup>9</sup> Díaz-Alejandro, Carlos y Gerald Helleiner. "Handmaiden in distress: world trade in the 80's". North-South Institute, Canadá. 1982, p.xiv.

<sup>10</sup> El Universal, 26 de noviembre de 1985, p. 14.

productos.

La siguiente reunión ministerial celebrada en Punta del Este Uruguay, en 1986, revestía gran importancia para el comercio mundial porque de los acuerdos que se tomaran dependería el rumbo de la actividad comercial para los años siguientes y aún para la vigencia del mismo Acuerdo General. Dos temas fueron fundamentales: los servicios y el sector agrícola.

Desde su creación, el GATT fue concebido como un instrumento regulador de los intercambios de productos manufacturados y semielaborados, dejando siempre de lado las materias primas y los productos agrícolas; sin embargo, la situación comercial para los países productores de este tipo de bienes nunca fue tan desfavorable como en el momento actual. El informe anual de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) reseña las actividades en este rubro que se podrían resumir como una permanente tendencia a la baja en los valores reales de las materias primas, de las cuales los países del Tercer Mundo son importantes exportadores. Esta misma situación es presentada por el informe "El Comercio internacional 1985-1986" del GATT que menciona que los términos del intercambio han sido desfavorables para las materias primas - y para sus países productores- desde 1980, pero el problema tuvo un notable agravamiento en 1985. El comercio de los productos agrícolas se ha hecho más tenso a causa de la política de subvenciones que mantienen algunos países industrializados, tal es el caso de la Comunidad Económica Europea - de Francia en particular- y de Estados Unidos, cuyas ventas de sus productos a precios artificialmente más bajos de lo normal afecta a países agrícolas tradicionales como Australia y Argentina entre otros. El grave entorno de este tipo de bienes llevó a un grupo de países (el Grupo de los 14) a plantearlo como un tema prioritario para la reunión ministerial de Punta del Este y para la futura ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

Por lo que respecta al sector servicios, las Partes Contratantes no habían considerado la idea de codificarla en el marco del GATT sino hasta 1982, en que a propuesta de los Estados Unidos se analizó por primera vez esta cuestión. Las áreas que componen el llamado sector de servicios está integrado por la informática, las telecomunicaciones, el transporte marítimo y terrestre, el turismo, las consultorías, la microelectrónica, los seguros, los sistemas contables y de publicidad, la tecnología comercial de promoción y distribución y las actividades bancarias; las áreas complementarias del nuevo rubro que se quiere codificar en el GATT son la inversión directa en terceros países y la propiedad intelectual (también conocida como tecnología de punta y "know-how") para lograr su regulación por patentes y licencias de uso. La propuesta estadounidense de incluir este sector al GATT obedecía al razonamiento de que se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de la economía internacional, alcanzando en

algunas estimaciones casi las dos terceras partes del Producto Interno Bruto Mundial, generado en 1985 <sup>11</sup>, y donde algunos cálculos indican que las empresas norteamericanas, japonesas, británicas y francesas se beneficiaron de un ingreso de alrededor de un billón y medio de dólares en 1985, cuando en 1981 apenas habían recibido alrededor de 400 mil millones de dólares.

La importancia que ha adquirido para los Estados Unidos el sector de servicios responde a su predominancia dentro de la economía de este país. El sector de servicios produjo el 69% del Producto Interno Bruto en 1985, creó el 70% de los empleos civiles y ayudó, con sus ingresos, a equilibrar el déficit en la balanza comercial que asciendió a 200 mil millones de dólares, siendo además el primer país exportador de servicios. De lo anterior proviene el interés del gobierno de los Estados Unidos por regular los servicios en el marco del GATT -lo que brindaría más mercados para sus actividades- aún bajo la amenaza de organizar su propia ronda sobre este tema, ignorando el Acuerdo General, si las Partes Contratantes no daban su aprobación.

Los temas de servicios y productos agrícolas atomizaron las posiciones de los grupos de países y de algunas naciones en lo individual en vísperas de la reunión ministerial de 1986. El Grupo de los 5, que se había coligado en la sesión del año anterior vio aumentado su número a diez quedando integrado por Argentina, Brasil, Egipto, India y Yugoslavia, los miembros originales, más Cuba, Nicaragua, Nigeria, Perú y Tanzania. El proyecto presentado por el grupo de los 10 -cuyos pedimentos son sintomáticos de la situación de los estados que lo forman- se podría resumir en los cinco puntos siguientes:

- Rechazo a la inclusión del tema de servicios en el GATT.
- Integración del tema agrícola y de materias primas en las rondas de negociaciones comerciales multilaterales.
- Petición para el desmantelamiento de las medidas de protección.
- Búsqueda de un foro para el trato de la deuda externa.
- Petición de trato especial para los países menos desarrollados.

Cada uno de los puntos de este proyecto refleja el estadio de

---

<sup>11</sup> Ver serie de artículos de Rodríguez, Luis Alberto. "El sector servicios". en la Jornada, del domingo 14 de septiembre al martes 16 de septiembre de 1986.

desarrollo de los países mencionados. La incapacidad real para hacer una competencia efectiva a quienes solicitan la regulación de los servicios viene dada por la inexistencia o por un escaso desarrollo de este sector en los países subdesarrollados y, por lo tanto, su aceptación los convertiría en simples asimiladores de esa "mercancía" de la que los únicos oferentes son unas cuantas naciones desarrolladas. La inexistencia del sector terciario, o de servicios, en los países que forman el Grupo de los 10 se contrapone a la predominancia del sector primario en el cual las exportaciones de las materias primas y los productos agrícolas son la principal fuente para allegarse recursos del exterior, por lo tanto, si el proteccionismo afecta esa fuente de recursos, es lógico que se demande el desmantelamiento de las medidas proteccionistas. En ese mismo sentido se aboga por vincular la deuda externa al comercio: obtener recursos por vía de las exportaciones para hacer frente al pago de intereses y principal de la deuda de estos países.

El Grupo de los 9 (Australia, Austria, Canadá, Finlandia, Islandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suecia y Suiza) sostiene una posición más moderada con respecto de los nuevos temas - servicios, inversiones directas y propiedad intelectual- pero mantiene también la demanda por una apertura comercial a los productos agrícolas; su proyecto contempla cuatro puntos fundamentales:

- Desmantelamiento de las medidas proteccionistas.
- Fortalecimiento del sistema comercial dentro del GATT.
- Estudio para la inclusión de los nuevos temas.
- Promoción de una nueva ronda de negociaciones comerciales.

La Comunidad Económica Europea promovía también la inclusión de los nuevos temas pero presentaba una gran divergencia interna en lo referente al tema de productos agrícolas, ya que uno de los principales miembros de la Comunidad (Francia) mantiene una política de grandes subvenciones a su producción agrícola, en tanto que los demás miembros se manifestaban en favor del retiro de subsidios en ese rubro, de ello que fuese difícil lograr un consenso en ese tema.

Japón junto con Estados Unidos fueron los principales promotores de la regulación de los nuevos temas en el marco jurídico del GATT por ser ellos los más beneficiados en el comercio de los servicios, de las inversiones y de la propiedad intelectual, cuya importancia en la economía mundial para estos países hemos referido líneas arriba. Sin embargo, sus posiciones diferían en el proteccionismo, ya que mientras Estados Unidos demandaba el desmantelamiento de todas las medidas restrictivas al flujo de

bienes, incluidos los agrícolas, Japón se empeñaba en conservar barreras proteccionistas a los bienes del sector secundario (productos industriales, manufacturas y bienes semielaborados) porque estas barreras se reflejan en grandes ganancias en la balanza comercial superavitaria de los japoneses.

La dificultad para la inclusión de los nuevos temas y de los productos agrícolas en la reunión ministerial y en la nueva ronda de negociaciones se refleja en la diversidad de grupos dentro de las Partes Contratantes y en el sinnúmero de sesiones preparatorias que se llevaron a cabo en la víspera de la reunión de septiembre de 1986.

Las Partes Contratantes del Acuerdo General instituyeron un Comité Preparatorio que efectuó reuniones en la sede del GATT durante siete meses para intentar delinear una agenda de trabajo para la reunión ministerial; los trabajos del comité resultaron un fracaso pues no se llegó a ningún acuerdo debido a las diferencias entre la CEE y los Estados Unidos por el tema agrícola y por las posiciones intransigentes de EE.UU. por incluir los servicios, del Grupo de los 10 por rechazarlos, de Argentina por integrar los productos agrícolas y de la India por codificar los productos textiles.

Al fracaso del comité preparatorio siguieron reuniones de carácter grupal que intentaban definir posiciones. En estas se inscribe la reunión preparatoria celebrada a principios de agosto en Australia entre los países productores de granos, quienes tenían por objetivo fijar posiciones contra los subsidios de la CEE y de los Estados Unidos. De esta reunión surgió el Grupo de los 14, formado por algunos países del Grupo de los 9 y del Grupo de los 10 así como otros países que no habían tomado partido (Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Islas Fidji, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay).

Los países agrupados genéricamente bajo el término del Tercer Mundo también celebraron una reunión preparatoria en El Cairo el 24 de agosto de 1986, en donde los participantes se manifestaron por la reducción de las barreras proteccionistas, por la reglamentación del sector agrícola y por el rechazo a la inclusión de los servicios; en un comunicado, el Grupo de los 77 exigió la exclusión de Sudáfrica del Acuerdo General por su "oprobiosa" política de apartheid.

Los países industrializados -la CEE, Japón, los Estados Unidos y Canadá- llevaron a cabo otra reunión preparatoria en Portugal del 4 al 6 de septiembre en donde los temas a tratar fueron la política agropecuaria, el proteccionismo japonés y el renglón de servicios, aunque no hubo consenso en cuanto a la conveniencia de ampliar la competencia del GATT sobre los servicios, la propiedad intelectual y la inversión directa,

apoyando así una nueva dimensión del Acuerdo General. Después de argumentar que los países en desarrollo serían los más beneficiados por la inclusión de los nuevos temas, Clayton Yeutter, representante del gobierno de los Estados Unidos amenazó con hacer contactos comerciales bilaterales y multilaterales y organizar por su cuenta una ronda de negociaciones si no se llegaba a un acuerdo sobre los servicios.

El antagonismo manifestado en la diversidad de grupos entre los países miembros del Acuerdo General y en el sinnúmero de reuniones preparatorias llevadas a cabo motivaron al Director General del GATT a convocar una nueva ronda preparatoria, otra más, a celebrarse en Punta del Este en la víspera de las sesiones ministeriales, del doce al catorce de septiembre. A la reunión preparatoria acudieron 72 de los 92 participantes convocados, quienes tendrían por objetivo establecer una agenda de trabajo sobre los productos agrícolas y los servicios, proponer una mecánica de trabajo en la sesión plenaria y formar el grupo negociador y los grupos de trabajo para las sesiones ministeriales.

Finalmente comenzó la reunión de Punta del Este con la participación de 92 secretarios de comercio o de economía de las Partes Contratantes. Congruente con la diversidad manifestada durante todo el año que antecedió a la reunión, se presentarían, en principio, tres documentos para ser considerados en las sesiones, el documento del Grupo de los 9, que remarcaba la negociación del tema de la agricultura y proponía el estudio del sector servicios; el documento argentino, que demandaba las negociaciones de ese sector en pláticas paralelas y por último el llamado Documento W47, que fue promovido por Colombia y Suiza y que acaparó el apoyo de la mayoría de los países.

El Documento W47 intentaba reactivar al GATT a través de la regulación del comercio de productos agrícolas basado en una competencia libre de subvenciones y proteccionismo; se mostraba dispuesto a codificar los servicios, las inversiones directas y la propiedad intelectual; por último, señalaba la reactivación del comercio eliminando los estancamientos (stand-still) y el desmantelamiento de las medidas proteccionistas (roll-back) contando para ello con mecanismos de supervisión. El citado documento no incluía un trato especial para la deuda externa porque no se consideraba como materia de discusión en las negociaciones comerciales del GATT.

Conforme iban avanzando las sesiones de la reunión se iban distendiendo también las posiciones de los participantes. Las peticiones más "radicales" las formularon el Grupo de los 10, que solicitaba tratar el controvertido tema de los servicios separadamente de los trabajos del Comité de Negociación, incluso bajo los auspicios del GATT, pero sin ninguna vinculación institucional con éste; el Grupo Latinoamericano -formado por México, Argentina, Brasil y Perú, que en conjunto absorben la mayor



parte de la deuda externa de la región - demandaron ligar el desmantelamiento del proteccionismo como condición para enfrentar los pagos de aquella. El Grupo Africano se limitó a solicitar la exclusión de Sudáfrica del Acuerdo General o de aplicarle sanciones restrictivas a su comercio. Por último, las presiones ejercidas por la CEE, por Estados Unidos y por el Grupo de los 14 motivaron a Francia a ceder en su posición sobre las subvenciones a los productos agrícolas.

Al final de la reunión se acordó por todas las Partes Contratantes la celebración de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, que sería la octava en la historia del GATT, que incluyese tanto el tema de los productos agrícolas como el sector de servicios. Sin embargo, el Grupo Latinoamericano mantuvo la propuesta de ligar el comercio con la deuda externa y el rechazo por la codificación del tema de las inversiones, en tanto que Estados Unidos, por medio de su representante en las negociaciones, Charles Blum, consideró inadmisibles la vinculación comercio-deuda externa, de lo que se infiere que ese país seguirá manteniendo medidas proteccionistas en su comercio y exigiendo el pago de la deuda a los países latinoamericanos.

El entorno que nos presenta actualmente la situación del comercio internacional en todos sus ámbitos -materias primas, energéticos, productos agrícolas, bienes semielaborados, manufacturas, productos industriales, servicios, inversión directa y propiedad intelectual- marca una coyuntura que se caracteriza por un reajuste estructural de los grandes países industrializados, lo cual tiene como propósito que estos países abandonen paulatinamente las actividades industriales consideradas como "antiguas" -refiriéndose al acero, a la industria textil, etc.- en favor de los países subdesarrollados, teniendo como criterio que estos son más competitivos en esas industrias; así los países industrializados podrán especializarse en la alta tecnología y en el renglón de servicios. Lo que pretende el reajuste estructural de los grandes países industrializados no es otra cosa sino abogar por la modernización de la división internacional del trabajo. Anteriormente se distinguían los países exportadores de manufacturas y productos industrializados y los países exportadores de materias primas, ahora se trata de hacer la distinción entre países productores de alta tecnología y generadores de servicios y por otro lado países productores de manufacturas (fabricadas por empresas transnacionales) y exportadores de materias primas. Estos son, sin duda, los albores del progreso y del desarrollo según el modelo de los países industrializados, pero que involucran a todas las naciones.

El GATT que surja de la octava ronda de negociaciones comerciales cuando finalice en 1990 puede, por la naturaleza de los cambios que se están gestando en el comercio internacional, ser muy diferente al que México se suscribió el viernes 25 de julio de 1986.

### III.- MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Intentar un análisis profundo del comercio exterior de México y del contexto internacional en que se ha desarrollado sería tan extenso que ocuparía otro estudio, escapando así a los objetivos del presente trabajo; sin embargo, resulta obligatorio presentar un breve resumen de las políticas y las tendencias comerciales que ha observado México en los últimos veinte o treinta años, así como la condicionalidad del mercado internacional, el cual ha modificado las posibilidades del sector externo de la economía mexicana, a fin de tener en cuenta las realidades y las potencialidades de nuestro país en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

En principio, no hay que perder de vista que México, como colonia española, fue heredero de las formas feudales de producción que rompieron estructuralmente las bases económicas que se habían desarrollado en la época prehispánica para convertir a la economía mexicana en dependiente y tributaria de la corona española.

El Porfiriato marcó la pauta de la entrada y desarrollo del capitalismo en México con base en la inversión extranjera: norteamericana, inglesa, francesa, etc., que se orientó a renglones tales como transportes, servicios, comunicaciones e industrias extractivas, con lo que se afianzó el papel de México como fuente de materias primas y receptor de la inversión extranjera directa, situación que no se modificó sustancialmente hasta comienzos de la Segunda Guerra Mundial, en donde se hizo manifiesta la transición del tipo de economía, de rural a urbano-industrial.

Durante la Segunda Guerra Mundial, muchas industrias mexicanas se vieron desarrolladas por las necesidades propias de los países beligerantes. Esta coyuntura fue aprovechada por los gobiernos postcardenistas para delinear el proceso mexicano de industrialización a partir de una política de sustitución de importaciones, la cual tenía como objetivo el fortalecimiento de las industrias mencionadas a fin de disminuir la tendencia a importar y lograr un equilibrio en el crecimiento económico, cuyos desajustes habían sido causados por las exportaciones primarias. En la política de sustitución de importaciones se distinguen tres etapas: la de crecimiento con inflación (1940-1956); la de crecimiento con estabilidad (1957-1970) y la de menor crecimiento con inflación (1971-1976).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ver Ramírez de la O, Rogelio. "Industrialización y sustitución de importaciones en México", en Comercio Exterior, vol. 30, núm. 1, México, enero de 1980, pp. 31-37.

La primera etapa presentó una diferencia entre la tasa de aumento de las importaciones mayor a la del Producto Interno Bruto, PIB. En esta fase, la política se orientó a la producción de bienes de consumo, cuyo valor agregado provocó un alto índice de sustitución de importaciones, por lo que se considera exitoso este período. La segunda fase (1957-1970), centró su actividad en la producción de bienes de consumo, intermedios y de capital, teniendo sus avances más significativos en los dos últimos, debido al incremento en la producción de las empresas estatales (electricidad, transporte, petróleo y petroquímica). El ambiente externo que prevaleció en esta fase fue de estabilidad en cuanto a precios en el comercio internacional. La etapa de menor crecimiento con inflación (1971-1976) mostró un descenso en la producción industrial, sostenida en parte por la expansión de las empresas estatales, y una disminución drástica de la producción manufacturera; las influencias externas que provocaron este cambio se debieron a la inflación e inestabilidad monetaria a nivel mundial y a la recesión de la economía estadounidense.

Posterior a la sustitución de importaciones fue el proceso de petrolización de la economía ("el petróleo como palanca del desarrollo nacional") y su predominancia en el sector de las exportaciones, lo cual, a fin de cuentas, vició el comercio exterior, venció posibilidades alternas de captación de recursos, descuidó otros aspectos en los productos de exportación y sujetó a México a los avatares imprevistos del mercado petrolero internacional.

El desarrollo que hemos descrito de la economía mexicana fue acompañado por fenómenos sistemáticos y recurrentes en una relación de dependencia e interdependencia con los países desarrollados por medio de la inversión extranjera directa -las empresas transnacionales e industrias maquiladoras- y de la inversión extranjera indirecta -créditos y préstamos que se convierten en deuda-, pero fundamentalmente esta relación se fortaleció con los Estados Unidos, su mercado para las exportaciones o de importaciones y sus industrias manufactureras, lo cual ha venido a demostrar la gran vulnerabilidad de la economía de nuestro país, y de ello los ejemplos abundan: sobretasa del 10% a las exportaciones mexicanas a principios de los setenta, boicots turísticos, sanciones comerciales, altas tasas de interés, etc.

### **3.1 EL PERFIL DE LA PLANTA PRODUCTIVA ORIENTADA AL COMERCIO EXTERIOR.**

En las líneas superiores, hacíamos un análisis muy sucinto sobre el desarrollo de la economía mexicana dedicada al comercio exterior a fin de tener muy presente el rol histórico que México ha jugado en el comercio internacional. Es interesante hacer una aproximación más detallada del intercambio de mercancías que nuestro país ha hecho con el exterior, con el objeto de destacar dos puntos principales: que la participación que tienen determinados bienes son reflejo de las etapas por las que ha transitado la planta productiva mexicana, como es el caso de las materias primas, los productos agropecuarios y el petróleo y, punto número dos, que la relación de México en el comercio internacional se basa, fundamentalmente, con los países desarrollados, entre los que destaca, por razones geográficas e históricas, los Estados Unidos.

#### **a. EXPORTACIONES**

El mejor indicador de las relaciones comerciales lo constituye la Balanza Comercial en los renglones de exportación e importación. A través de un análisis de lo que el país ha exportado y del destino de estas exportaciones, intentaremos delinear los parámetros que nos permitan identificar el papel que juega México en el comercio internacional, con el fin de prever factibilidades de desarrollo de la industria nacional en el marco del GATT.

El comercio exterior de México ha mantenido continuamente una gran vulnerabilidad en su actividad con respecto del comercio internacional, que se refleja en el esquema de exportaciones e importaciones y, más aún, en las políticas económicas que se adoptan para aprovechar o sobrellevar los diferentes periodos por los que ha atravesado la economía mundial.

Por otra parte, a nivel interno no se ha mantenido una coherencia rigurosa en la presentación de las cifras oficiales que México maneja en su comercio exterior. Por ejemplo, el Anuario Estadístico de Comercio Exterior, publicado primero por la Secretaría de Comercio y después por la Secretaría de Programación y Presupuesto a través del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, dejó de aparecer con la regularidad anual desde 1980, lo que provoca un vacío de información sintetizada que ofrezca al investigador o estudiante la posibilidad de analizar el

comercio exterior de México, por lo que se requiere recurrir a otras fuentes que no tienen la misma metodología para tratar el tema; sin embargo, habría que señalar que no ha sucedido nada extraordinario -excepto la grave baja en el precio del petróleo de 1985- que modifique radicalmente nuestra planta exportadora o el cuadro de países con quienes mantenemos un alto margen de intercambio.

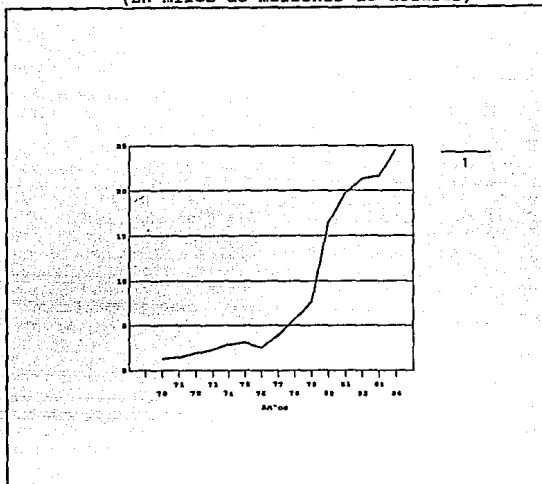
Nos interesa detallar aquí la evolución y el comportamiento de las exportaciones en los últimos 17 años, como representativos de las tendencias de nuestra economía en general, los cuales se inician con un período de estabilidad con inclinación al crecimiento moderado, transformado radicalmente por la intervención del petróleo en la economía, lo que representa para México una ilusoria bonanza económica que se inscribió en un momento coyuntural para la economía mundial en general. Siempre como fiel reflejo de lo que ocurría en el ámbito internacional, nuestro país sufrió una gran depresión en los años 1982-1984 sin poder recuperarse aún al no encontrar el gobierno un producto o productos sustitutos que permitan reemplazar el petróleo como bien de exportación y fuente de divisas.

En el rubro de las exportaciones, nos interesa destacar cuatro puntos que consideramos fundamentales para definir nuestro comercio exterior: el valor de las exportaciones, el grupo por actividad económica de origen y su participación en estas, los productos más exportados y el destino y proporción de las exportaciones por zona económica o país de destino.

Las dificultades que mencionábamos anteriormente en cuanto a una coherencia en la presentación de cifras se manifiestan en el valor de las exportaciones en el período que nos interesa examinar. Fueron consultados el Anuario Estadístico de Comercio Exterior para 1970-1979 y el Informe Anual del Banco de México para los años restantes; el primero presenta las cifras del valor de las exportaciones en miles de pesos, en tanto que el segundo lo hace en miles de dólares. Se trataba de convertir los pesos del período de 1970 a 1975 con el tipo de cambio de \$12.50 por dólar, mientras que para los años restantes con un tipo de cambio de \$26.00 por dólar como promedio para ese período.

Los resultados que se nos muestran en cuanto al valor de las exportaciones es una tendencia sostenida al crecimiento de 1970 a 1975, sin embargo, en 1976 cae ese valor de las exportaciones (lo que explicaría la decisión adoptada de devaluar la moneda), para aumentar al año siguiente con un ritmo mucho más acelerado al sostenido con anterioridad. De 1978 a 1981, las exportaciones aumentaron de valor a causa de la explosiva comercialización del petróleo para llegar posteriormente al conocido período de recesión mundial, cuando disminuyó el ritmo de crecimiento del valor de las exportaciones, pero no la tendencia al crecimiento del mismo. (Ver la Gráfica 1).

Gráfica 1. Valor de las exportaciones.  
(En miles de millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1970-1979 y del Informe Anual del Banco de México 1980-1984.

NOTA: Los años 70-75 se manejan con el tipo de cambio de \$12.50/dólar,  
y los años 76-79 con el tipo de cambio de \$26/dólar en promedio.

Dentro del conjunto de exportaciones, se consideró pertinente subrayar la importancia que tiene cada uno de los sectores de la economía que se dedican a exportar productos con el objeto de tener una idea clara sobre lo que México comercializa en el exterior. Del mismo modo, tenemos que destacar que ni en el Anuario Estadístico de Comercio Exterior, ni en el Informe Anual del Banco de México ni en la Revista de Comercio Exterior editada por BANCOMEXT, se precisan ni el valor ni el volumen de las exportaciones de las empresas maquiladoras en zonas y perímetros libres, que es donde se concentra la actividad de estas, lo que deja una laguna enorme en la información sobre el comercio exterior de México.

A grandes rasgos, la tendencia manifiesta al principio del periodo es un paralelismo en el valor de las exportaciones de los

sectores agropecuario y el de la industria de la transformación frente a un rezago de la industria extractiva; sin embargo, a mediados de la década de los setentas, se empezó a dar un crecimiento exponencial en el valor de las exportaciones de la industria extractiva para tener, en 1980, una participación mayoritaria y decisiva en el total de estas, en tanto que el sector agropecuario perdió los niveles similares que mantenía con la industria de la transformación para disminuir su participación absoluta en el total de las exportaciones de 1987.

En 1970, la proporción y participación porcentual de los diferentes sectores en el conjunto de nuestro comercio exterior era la siguiente: las industrias extractivas con 8.84%, la industria de transformación o manufacturera 44.51% y el sector agropecuario con la participación mayoritaria de 46.64%. Catorce años después, la composición de estos tres sectores cambió radicalmente para quedar, en 1984, así: el sector agropecuario participó en las exportaciones con 6.07%, la industria de transformación o manufacturera con 22.66% y la industria extractiva con 71.26%, constituyéndose este sector como el predominante en el panorama de las exportaciones.

La participación de los productos en la exportación refrenda la propia estructura y el desarrollo de la economía mexicana. Para efectos de facilitar el análisis no se mencionarán los valores de exportación de estos productos pero se clasificarán por su grado de importancia, dependiendo de la participación que cada uno de ellos tuvo por año; cuando la diferencia entre productos resulte poco significativa tomaremos hasta siete bienes diferentes con el objeto de concretar las áreas que se destacan por sus niveles de participación en la exportación.

De 1970 a 1974, los principales productos de exportación en el comercio exterior fueron el azúcar y el algodón, dos materias de carácter agrícola que ponían de manifiesto la predominancia del sector agropecuario, los cuales paulatinamente se irán abandonando (de hecho, algunos años llegó a importarse azúcar después de haber sido autosuficiente en esta y de tener excedentes para su exportación). Desde 1975 y hasta 1984, el petróleo sustituyó por completo a todos los demás productos de exportación para perfilarse desde 1977 como el predominante en el comercio exterior, siendo que en 1974 no aparecía entre los bienes exportables. Esto habla de una rápida y excesiva comercialización del petróleo tendiente a aprovechar los momentos de auge que este presentaba en el mercado internacional, olvidando intencional o involuntariamente el desarrollo de las demás ramas productivas factibles de ganar mercados en el ámbito internacional.

Los productos que han ocupado un segundo lugar en cuanto al valor de su exportación han sido más variables respecto de los primeros, por lo que difícilmente puede tenerse una tendencia general como la anterior. La dispersión del segundo lugar se nota en seis productos diferentes que oscilan entre el algodón, las

máquinas y aparatos eléctricos, el ganado vacuno, el café, los metales comunes y el camarón ocuparon esta posición en el período; empero, desde 1976 se aprecia una predominancia relativa del café que llega hasta 1983. Cabe resaltar aquí la abrumadora mayoría de los productos primarios con escaso valor agregado que ocupan la mayor parte de las exportaciones mexicanas.

La dispersión aumenta al analizar los terceros productos de exportación en el período. En 1970, el tercer lugar lo ocupó el café, para ser sustituido por el camarón en 1971 y luego por el azúcar en 1972. Al año siguiente, las exportaciones del tomate ocuparon el tercer lugar y después el café, nuevamente, durante 1974 y 1975, sustituido en 1976 por el algodón y en 1977 por los metales comunes para volver en 1978 al café y en 1979 a la construcción y ensamble de equipos. En 1980-81 y 82, fueron el algodón, el café y el camarón respectivamente para ser reemplazados en 1983 por los motores para autos. (Ver Cuadro 1)

Cuadro 1. Los principales productos exportados  
(en miles de dólares)

Año Producto	1970	1973	1975	1977	1979	1981	1983
Azúcar	90,413	114,649	117,606	-.-	-.-	-.-	-.-
Algodón	81,849	165,954	-.-	137,574	-.-	301,207	-.-
Café	70,656	157,010	184,973	339,734	437,032	332,599	484,345
Camarón	63,164	-.-	137,352	-.-	273,632	344,184	328,303
Maquinaria, maq. herramienta y -- mat. eléctrico.	61,080	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
Ganado vacuno	-.-	100,594	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
Tomate/jitomate	-.-	127,106	122,920	159,658	-.-	249,590	-.-
Partes y piezas de refacc. p/máq. y aparatos	-.-	88,272	-.-	-.-	-.-	209,437	-.-
Petróleo	-.-	-.-	437,704	745,032	2'862,362	13'305,349	14'793,129
Metales comunes	-.-	-.-	241,393	255,457	-.-	-.-	-.-
Máq. y aparatos de acc. mec. elec. y electrónico.	-.-	-.-	183,035	103,612	247,615	-.-	-.-
Constr. y ensamble de equipos	-.-	-.-	-.-	-.-	336,730	-.-	-.-
Prod. químicos	-.-	-.-	-.-	-.-	330,900	-.-	-.-
Motores p/autos	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	214,162	395,426
Combustibles y gas natural	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	350,901	350,014
Cobre en bruto	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	218,615	394,794
Plata en barras	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	439,947

FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1970-1979 y del Anuario del Banco de México, 1980-1984.

NOTA: Los espacios en blanco (-.-) tienen valores inferiores a los 60 millones de dólares.



El panorama que nos ofrece el cuadro 1 nos muestra los rasgos característicos de la economía mexicana como exportadora de productos primarios de escaso valor agregado y, coyunturalmente, de bienes intermedios o de capital.

Sin duda ha sido el petróleo la materia prima de mayor importancia a partir de 1975, pero el café ha ocupado lugares principales a lo largo del periodo. Otros productos importantes en la exportación han sido el algodón, el camarón, el tomate y el jitomate y, hasta 1975, el azúcar. El combustóleo y el gas natural han venido jugando un papel interesante en el mismo rubro desde 1980, mientras que las exportaciones de bienes intermedios y de capital han sido más bien esporádicas y sin un carácter permanente que las defina como un sector viable en el comercio exterior mexicano o al menos factible de fortalecerse en el corto plazo, como es el caso de las exportaciones de maquinaria, máquinas y herramientas y material eléctrico, que se dieron a gran escala sólo en 1970-71; las partes y piezas de refacciones para máquinas únicamente en 1972 y en 1980; las máquinas y aparatos de accionamiento mecánico, eléctrico y electrónico que alcanzaron grandes ventas en 1975-1976 y 1978 para luego caer a niveles poco apreciables; la construcción y ensamblaje de equipos y los motores para autos, que tuvieron un rol significativo en 1979 los primeros, y en 1982-83 los segundos. Consideraríamos también como bien intermedio los productos químicos, ya que tienen un nivel apreciable de tecnología aplicada en ellos, los cuales se exportaron a gran escala sólo en 1979. Esta tendencia tan irregular puede ser ocasionada por una diferencia de precios nacionales en relación con los precios internacionales, pero que a fin de cuentas pondría de relieve el rezago tecnológico en los sistemas productivos de algunas industrias manufactureras mexicanas, o bien, a una falta de conciencia exportadora entre los empresarios que se abocarían más a satisfacer la demanda del mercado interno que a competir en el comercio internacional.

De los 17 productos considerados en el cuadro inmediato anterior, once corresponderían a los clasificados como materias primas, energéticos y productos alimenticios (productos primarios todos ellos), y únicamente los seis restantes como bienes intermedios o de capital de exportación esporádica. En términos teóricos, esta situación presenta desventajas para la economía mexicana si consideramos la vulnerabilidad que tienen los productos primarios en los mercados internacionales, pero en términos prácticos, su misma diversidad podría derivar como un factor de ajuste cuando algunos de estos productos tienen un mercado a la baja pero otros presentan la tendencia contraria.

Nos restaría destacar, dentro del rubro de las exportaciones, los mercados a los que son enviados los productos mexicanos, el porcentaje de participación por países y zonas geoeconómicas y las

tendencias de cada uno de estos en los últimos años.

El principal receptor de los productos mexicanos es América del Norte en el esquema de datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior, en el cual destacan los Estados Unidos de manera predominante con un 72.37% del total de las exportaciones mexicanas en 1970, le seguían en importancia el mercado latinoamericano con un 7.87%, Asia con un 6.42%, en el cual Japón constituía, sin lugar a dudas, el principal socio comercial de la región; por su parte, la Comunidad Económica Europea tuvo una participación del 5.97%. Los mercados de menor importancia relativa para 1970 eran la Asociación Europea de Libre Comercio con un 2.27% y el Mercado Común Centroamericano con el 1.8% del total exportado por México.

Ahora bien, si se examinan las tendencias de forma individualizada durante los 17 años posteriores para las regiones geoeconómicas y los países arriba mencionados, se nota como característica general que estas han sido fluctuantes para algunas y decrecientes para otras. Por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (y desde 1980 la Asociación Latinoamericana para la Integración, ALADI) ha visto reducida sustancialmente su participación hasta 3.91% en 1987 después de haber aumentado a 9.7 en 1976. El Mercado Común Centroamericano ha mantenido niveles bajos, pero llegó al 2.51% en 1973 para comenzar a disminuir el resto de los años setentas y descender en la década posterior a 1.23% en 1985 y 1.53 en 1987. Un ejemplo más de la pérdida de mercados o, en el mejor de los casos, de la reducción del volumen exportado es el de la Asociación Europea de Libre Comercio, que ha reducido su participación porcentual de 2.27% en 1970 a 0.55% en 1987.

Los Estados Unidos han mantenido sus niveles de participación, aunque con variaciones considerables que oscilan hasta 18 puntos porcentuales: de 71.35 en 1970, que es su valor más alto, hasta 53.17% en 1982 como valor más bajo en ese período. Cabe resaltar que las exportaciones hacia Canadá también se han visto sujetas a las fluctuaciones propias de la economía mexicana e internacional; en 1970 participaba con 1.02% del total exportado para aumentar hasta 2.79 en 1983 y volver a disminuir los años posteriores hasta 1.53% en 1987.

Las exportaciones hacia la Comunidad Económica Europea han seguido un comportamiento muy variable. Hay un período de alza de su participación porcentual de 5.97% en 1970 a 8.16% en 1976. Durante 1982, el valor vuelve a ser significativo, 12.37%, para caer nuevamente los tres años posteriores y registrar una nueva alza en 1986 hasta consolidar una participación de 14.56% en 1987, aumento en el cual el ingreso de España a la C.E.E. tuvo mucha importancia. A este respecto, hay que señalar que bajo el título de "Resto de Europa Occidental" se registran las importaciones de productos mexicanos de algunos países que no están comprendidos dentro de la C.E.E. ni en la A.E.L.C., tal es el caso de España que

se convirtió en miembro con plenos derechos desde 1986, por lo que se comprende el descenso notorio que tuvo este rubro en su participación de las exportaciones en 1987, es decir, en 1985 registraron un 7.85% y, dos años más tarde, apenas un 0.10%

Las exportaciones hacia Medio Oriente, registradas en cifras considerables desde 1976, han seguido un comportamiento variable también; se muestra un crecimiento notable en 1979 de 3.54% para decrecer en 1985 a 1.96%. El gran importador de productos mexicanos en el Medio Oriente es Israel. (Ver Cuadro 2)

Cuadro 2. Composición del porcentaje de las exportaciones por países y zonas económicas de destino

AÑO	A.L.A.D.I. <sup>1</sup>	M.C.C.A. <sup>2</sup>	EE.UU./CANADA	C.E.E. <sup>3</sup>	A.E.L.C. <sup>4</sup>	ASIA/JAPON	RESTO DE EUR. OCC. <sup>5</sup>	MEDIO ORIENTE	CHINA
1970	7.87	1.80	71.35/1.62	5.97	2.27	6.42/5.86	1.46	n.d.	n.d.
1973	8.33	2.51	63.10/1.47	7.97	2.05	7.86/7.08	1.95	n.d.	n.d.
1976	9.79	2.21	62.71/1.43	8.76	n.d.	5.64/5.25	1.03	2.24	n.d.
1979	4.71	1.35	70.73/0.84	5.79	0.57	3.39/2.29	5.86	3.54	1.32
1980	3.88	1.53	64.80/1.45	6.79	0.38	4.03/3.47	7.65	3.46	0.48
1984	3.40	1.51	58.32/2.22	10.91	1.01	8.63/7.94	7.09	2.16	0.38
1985	2.52	1.22	61.14/1.80	11.01	0.59	6.98/6.49	7.85	1.96	0.37
1987	3.91	1.53	64.67/1.55	14.56	0.55	7.88/6.53	0.10	1.19	0.63

FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1970-1979; Revista de Comercio Exterior de BANCOMEXT, vol. 31, núm. 1, enero de 1981 y Boletín Mensual de Información Económica, S.P.P., núm. 12, vols. IX y XI, 1985 y 1987.

NOTAS: 1.- La A.L.A.D.I. fue, hasta 1980, A.L.A.L.C. (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio).

2.- M.C.C.A.: Mercado Común Centroamericano.

3.- C.E.E.: Comunidad Económica Europea.

4.- A.E.L.C.: Asociación Europea de Libre Comercio

5.- Resto de Europa Occidental: Yugoslavia, Turquía y España, esta última hasta 1986.

Podemos advertir en el Cuadro 2, grosso modo, dos cuestiones relevantes: en primer lugar, que nuestras exportaciones van dirigidas en su mayoría a los países industrializados y, más específicamente, hacia los Estados Unidos, que absorben más del 60% de las mismas. En segundo lugar, que se muestra una diversificación de las exportaciones sólo en el hemisferio norte, abandonando muchos mercados utilizables de los países subdesarrollados y disminuyendo muy significativamente el intercambio comercial con el resto de América Latina, fenómenos que estarían en función de la incompetitividad de los productos mexicanos en esa región o de la insolvencia de la misma para hacer sus transacciones con nuestro país.

El Informe Preliminar del Comercio Exterior de México, editado por la Secretaría de Programación y Presupuesto, dedica uno de los cuadros al valor de la exportación por zonas geoeconómicas

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

y principales países según tipo de bien de enero a diciembre de 1987, en miles de dólares. Lo que se destaca en este cuadro estadístico es que México se caracteriza por ser un exportador neto de bienes de uso intermedio en una relación de 16:3:0.77 con los bienes de consumo y bienes de capital, respectivamente, es decir, mientras se consigue una entrada de divisas de 16 dólares por la exportación de bienes de uso intermedio, entran sólo 3 dólares por la venta de bienes de consumo y 77 centavos por los bienes de capital. Hacer una enumeración de los tipos de bienes que se exportan a las zonas geoeconómicas y principales países sería reiterar las consideraciones que anotábamos líneas arriba en lo que se refiere a que nuestro comercio se realiza principalmente con los países desarrollados con la predominancia de los Estados Unidos. Hay que señalar que la importancia de los Bienes de Uso Intermedio reside de manera fundamental en la exportación de la industria petroquímica.

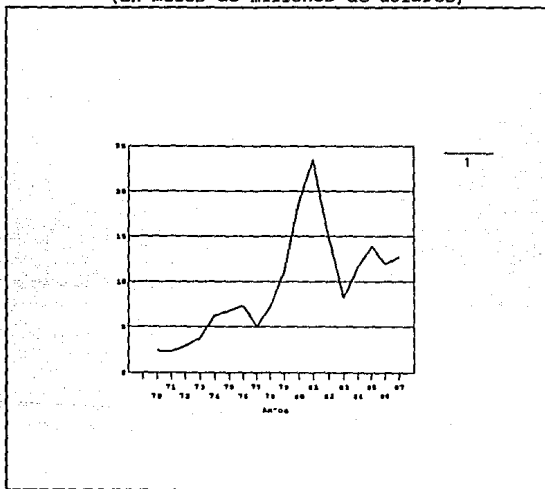
#### **b. IMPORTACIONES**

En cuanto a las importaciones, consideramos necesario tener en cuenta como punto de referencia tres variables básicas para definir nuestro comercio exterior: el comportamiento del valor de las importaciones, los principales productos que han sido importados y el volumen por tipo de bienes como reflejo de lo que el país requiere, para finalmente analizar con qué países mantenemos el más alto flujo de compra de sus productos con el objetivo de tener la idea más específica posible sobre nuestro comercio exterior, complementando este inciso con el anterior análisis de las exportaciones.

El valor de las importaciones en el período comprendido entre 1970 y 1987 ha mantenido un comportamiento inestable como reflejo de los vaivenes de la economía. Mostraron un crecimiento constante y sostenido desde 1970 hasta 1976 para descender bruscamente en 1976-1977 a causa el período de recesión que sufrió la economía mexicana, manifestado en un aumento del índice inflacionario y en la devaluación de nuestra moneda frente al dólar. Desde 1977 y hasta 1981 las importaciones representaron un desarrollo casi exponencial que va de cinco mil millones de dólares en el primer año y alcanza una cifra casi cinco veces superior cuatro años después (23 mil millones de dólares) ocasionado por el incremento de nuestro comercio exterior, que tuvo como puntal la venta del petróleo y sus derivados en el comercio internacional. La crisis económica que se hizo manifiesta junto con un desplome de los precios del petróleo, la amenaza de la hiperinflación y un grave

problema de liquidez para afrontar los pagos de la deuda externa y de su servicio, se reflejó también en el valor de las importaciones, que descendió en 1983 hasta poco más de los 7 mil millones de dólares; hay que recordar la severa política restrictiva que mantuvo el gobierno en ese lapso en el que era difícil conseguir permiso para realizar importaciones con la facilidad de antes y que tales importaciones no fueron más allá de lo estrictamente necesario. La leve recuperación económica de 1983-1985 permitió un ligero respiro a los importadores, las compras de productos extranjeros aumentaron hasta casi 14 mil millones de dólares en 1985. El brusco desplome de los precios internacionales del petróleo y las secuelas económicas de los sismos de 1985 produjeron un nuevo descenso en el valor de las importaciones mexicanas, sumando, para 1987, 12,760 millones de dólares. (Ver Gráfica 2)

Gráfica 2. Valor de las importaciones.  
(En miles de millones de dólares)



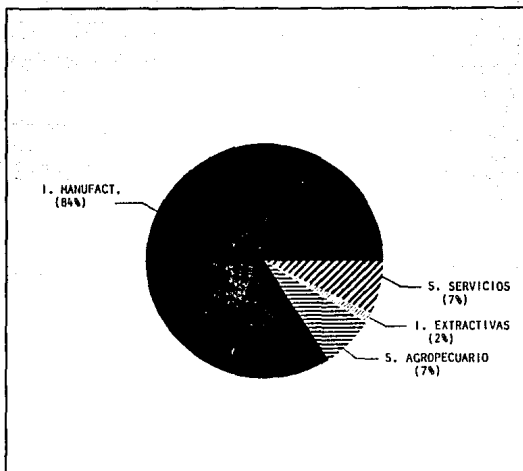
FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1970-1979 y del Informe Anual del Banco de México 1980-1984.

NOTA: Los años 70-75 se manejan con un tipo de cambio de \$12.50/dólar, y los años 76-79 con el tipo de cambio de \$26/dólar en promedio.

La importante caída que tuvieron las importaciones permitieron a la economía nacional obtener un necesario superávit en la balanza comercial que posibilitara hacer frente a la crisis. De cualquier manera, se instrumentó una política muy restrictiva a las importaciones que, para ser mantenida como miembro del GATT en caso de que se presentase la coyuntura, debería cubrir una serie de formulaciones jurídicas que se apegasen al articulado del GATT en materia de protección comercial, cambio monetario y empresas estatales.

La economía mexicana se caracteriza por ser requisitoria de bienes principalmente de capital o de insumos para los procesos de fabricación de sus industrias, de ahí que no resulte extraño que entre los principales productos de importación destaquen los diversos tipos de maquinaria u otro tipo de bienes con un alto nivel de tecnología integrada, es decir, los bienes producidos por las llamadas industrias manufactureras. El 85.16% del total de las importaciones quedó comprendido en el rubro de las industrias manufactureras en 1988, en tanto que los bienes del sector agropecuario constituyeron apenas 7.01% y la industria extractiva mantuvo niveles francamente marginales (1.65%) en ese mismo año. (Ver Gráfica 3)

Gráfica 3. Composición de las importaciones por sector.  
(En porcentajes)



FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior, S.P.P.-I.N.E.G.I., México, 1988.

La tendencia histórica reciente seguida en las importaciones es muy constante para algunos productos pero es muy variable en cuanto a los valores importados, ocasionado esto por múltiples factores, dentro de los que destacarían los periodos de auge y recesión económica y las limitaciones que impone el deterioro de la planta productiva mexicana, como en el caso de los cereales. (Ver cuadro 3)

Cuadro 3. Los principales productos de importación. (En miles de dólares)

Año Producto	1970	1973	1975	1977	1979	1981	1983
Máq., aparatos o artef. mecánicos.	527,112	789,993	1'435,744	1'035,847	2'488,456	1'117,084	253,137
Vehíc. automóv., sus partes y pieza. de refacción.	215,932	231,985	..	..	1'368,660	474,035	..
Máq. apar. eléct. u obj. distintos a electrónicos.	166,724	263,082	..	364,047	566,849	..	..
Prod. químicos orgánicos.	141,766	248,605	392,920	375,461	596,467	..	..
Prod. de vestir y otros art. tejidos	..	276,413	..	..	..	..	..
Cereales	..	..	578,724	280,638	407,539	447,503	1'067,233
Petróleo y deriv.	..	397,581	391,697	..	..	..	..
Mat. de ensamble p/automóv. nales.	..	..	473,443	392,989	..	1'111,279	194,304
Prod. de fundid. de hierro y acero.	..	..	432,106	271,943	1'016,627	702,923	..
Azúcar.	..	..	..	..	..	562,044	187,572
Embarcaciones, pieza. y eqpo. marítimo.	..	..	..	..	..	333,458	243,172

FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1970-1979 y del Informe Anual del Banco de México 1980-1984.

NOTA: Los espacios en blanco (..) representan cifras inferiores a los 100 millones de dólares.

Entre los bienes de capital, se ha destacado la compra al extranjero de "máquinas, aparatos o artefactos mecánicos", manteniéndose de 1970 a 1979 como el principal producto importado con bastante holgura frente a los demás. En la clasificación de 1980, el título de la fracción arancelaria cambia para referirse más concretamente a la "maquinaria para trabajar metales", las "máquinas para la perforación de suelos" y los "productos metálicos, maquinaria y equipos"; lo anterior quiere decir que la importación de maquinaria mecánica no terminó en 1979, sino que continuó siendo uno de los principales productos de la década de los ochentas pero con nombres más específicos para cada tipo de maquinaria.



A la maquinaria de accionamiento mecánico se le agregan las máquinas y aparatos eléctricos y los objetos destinados a su uso en electrónica, cuyas importaciones también ocupan un sitio importante en el periodo en estudio y reflejan las necesidades de la industria mexicana (ya fueran empresas privadas o estatales) en la renovación de equipos para sus procesos de producción.

Los bienes de uso intermedio no se caracterizan por tener una definición estricta en su importación. Algunos años se importan cantidades considerables de "productos químicos orgánicos", en otras ocasiones, el principal producto importado es el "material de ensamble para automóviles producidos en el país". En los años 1987 y 1988, los productos de la química y la petroquímica ocuparon los niveles más altos de importación.

La variabilidad en la importación de los diferentes bienes de uso intermedio es directamente proporcional a las necesidades de la industria mexicana, tratése de la industria privada o de la paraestatal, y refleja la gran necesidad de insumos y, con ello, la dependencia o interdependencia, si se prefiere, de los bienes producidos en el extranjero para coadyuvar los procesos nacionales de fabricación.

Finalmente, la importación de bienes de consumo es marcada, fundamentalmente, por los alimentos. La incapacidad estructural para generar cereales se ve subsanada con la importación para garantizar el abasto al consumo interno. Los bienes de mayor importación en 1987 y 1988 fueron el maíz y la semilla de soya. Dentro de la industria manufacturera, los bienes de consumo de mayor predominancia resultaron ser los alimentos procesados, las bebidas y el tabaco.

Las importaciones mexicanas presentan, por otra parte, una gran similitud en cuanto a su estructura por país o por zona económica de procedencia con respecto de las exportaciones. Del total de compras de productos al extranjero que México realiza, la mayor parte (en promedio un 64%) provienen de América del Norte y principalmente de Estados Unidos. El segundo gran socio importador de México es la Comunidad Económica Europea, de manera primordial la República Federal Alemana y Francia, sin embargo su porcentaje de participación comenzó a disminuir notoriamente desde 1980, habiendo alcanzado su punto más alto en 1979 con 17.08%, para descender en 1987 a 15.52%. En el mismo caso de decrecimiento de las importaciones se encuentra la Asociación Europea de Libre Comercio, la cual ha mantenido un constante descenso del 8.29% en 1970 hasta 1.94 en 1984, para tener, tres años después, un ligero repunte al 2.71% en la composición total de las importaciones por procedencia.

Socios comerciales de menor importancia son los mercados para la compra de productos de la ALADI, el MCCA, y los países de Asia, quines mantienen niveles relativamente bajos de participación. Los puntos porcentuales de la Asociación Latinoamericana de Integración se han reducido sustancialmente pasando de 5.04% en 1973 hasta 2.13% en 1987. Ello es indicativo del creciente desinterés tanto de la iniciativa privada mexicana como del sector gubernamental para fortalecer, o al menos mantener, las relaciones comerciales con otras zonas económicas que diversifiquen estas y disminuyan la gran participación que tienen los Estados Unidos en nuestro comercio, o bien, que es este país el que presenta un mercado deferente más grande y con mayores facilidades para las transacciones económicas que los otros vendedores.

Los tres últimos grupos de países, la ALADI, el MCCA y Asia, manifiestan la más baja composición del porcentaje de importaciones y están generalmente dominadas por un pequeño número de países; por ejemplo, en las importaciones provenientes del Mercado Común Centroamericano, destacan las de Guatemala, Costa Rica y, en algunos periodos, las de Honduras y Nicaragua; España fue el gran importador en el renglón denominado como "Resto de Europa Occidental" hasta que ingresó a la Comunidad Económica Europea.

Por su parte, en Medio Oriente, Africa y Oceanía destacan Israel, la República de Sudáfrica y Australia y Nueva Zelanda respectivamente, en las importaciones que provienen de estas regiones; esto implicaría un desaprovechamiento de mercados potenciales para las compras que México hace para centrarse sólo en los países industrializados, lo que es justificable si tomamos en cuenta el tipo de productos que nuestro país requiere, es decir, los bienes de capital que se producen en aquellos. (Ver cuadro 4).

Cuadro 4. Composición del porcentaje de las importaciones por países y zonas económicas de procedencia.

AÑO	ALADI <sup>1</sup>	MCCA <sup>2</sup>	EE.UU.	C.E.E. <sup>3</sup>	AELC <sup>4</sup>	EUROPA OR. <sup>5</sup>	RES. DE EUR. OCC.	JAPON	MED. ORI.	AFRICA	OCEANIA
1970	2.59	0.11	65.71	15.61	8.29	0.25	1.56	4.19	0.06	0.10	0.53
1973	5.05	0.18	61.94	16.91	4.22	0.24	1.89	5.40	0.05	0.82	0.45
1976	4.05	0.38	62.85	16.12	3.12	0.69	1.25	5.84	0.06	0.47	0.49
1979	4.56	0.38	65.07	17.08	2.70	0.34	1.90	6.45	0.05	0.32	0.31
1980	3.51	0.16	64.16	13.31	2.10	0.39	1.75	5.34	0.02	0.08	0.15
1984	3.38	0.24	64.09	12.64	1.94	0.23	1.50	5.41	0.05	0.39	0.49
1985	2.77	0.28	67.35	9.47	2.20	0.28	1.58	5.89	0.02	0.36	0.97

FUENTE: Elaborado con base en los datos del Anuario Estadístico del Comercio Exterior 1970-1979; Revista de Comercio Exterior de BANCOMEXT, vol. 31, núm. 1, enero de 1981; Boletín Mensual de Información Económica, S.P.P., vol. IX, núm. 12, 1985.

- NOTAS: <sup>1</sup> La ALADI fue, hasta 1980, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC.  
<sup>2</sup> MCCA: Mercado Común Centroamericano.  
<sup>3</sup> C.E.E.: Comunidad Económica Europea.  
<sup>4</sup> AELC: Asociación Europea de Libre Comercio.  
<sup>5</sup> Europa Oriental: Los miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica.

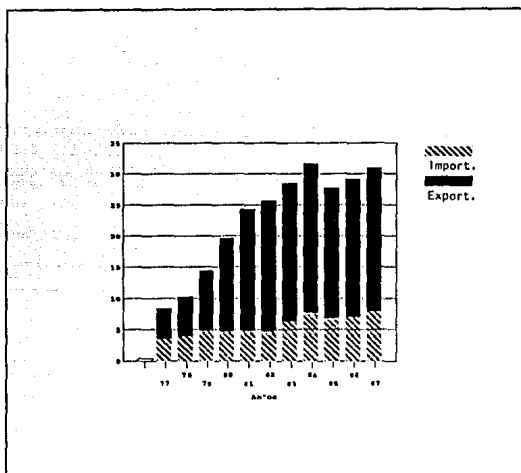
En resumen, los rubros de exportaciones e importaciones han sido un fiel reflejo de la economía y de su grado de desarrollo, logrando así definir tres aspectos básicos de nuestro comercio con base en la planta industrial y en la infraestructura agropecuaria del país. Estos son, que México ha centrado sus exportaciones en bienes de consumo y productos de uso intermedio, aún cuando ocasionalmente haya vendido productos con un mayor valor tecnológico incluido o bienes de capital. Entre los primeros destacan el café, el camarón y, desde finales de la década de los setentas, el petróleo. En segundo lugar, México se define por ser un importador neto de bienes de capital, lo que ha sido ocasionado por diversos factores, entre los que destacarían fundamentalmente las insuficiencias del modelo de sustitución de importaciones y los desequilibrios derivados del llamado desarrollo estabilizador <sup>2</sup> que a la fecha se reflejan en una bajísima inversión en tecnología de las empresas mexicanas para desarrollar los bienes de capital, por lo que se recurre a su importación. Finalmente, México se caracteriza por tener una economía circunscrita dentro del orden internacional de libre comercio; baste recordar que nuestro principal socio comercial son los Estados Unidos, secundado por la Comunidad Económica Europea y Japón. El desarrollo de un comercio sostenido con América Latina o con otras zonas económicas del mundo vendría aparejado, necesariamente, con una visible superación de la recesión internacional.

Para lograr una idea más clara del papel que han venido jugando las exportaciones mexicanas, se presentan gráficas del "Reporte, perspectivas de la economía mexicana para 1986-1987"

<sup>2</sup> Ver Angeles, Luis. "Crisis y coyuntura de la economía mexicana". Ed. El Caballito, México, tercera edición, 1982, pp. 14-21.

donde se señala, en la primera, el desarrollo que han tenido las exportaciones petroleras y no petroleras de 1977 a 1987. (Ver gráfica 4)

Gráfica 4. Exportaciones petroleras y no petroleras: 1977-1987.  
(En miles de millones de dólares)



FUENTE: Reporte: Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-1987, pág. A-60. Octubre, 1985. e/Estimación del Modelo Predictivo de la Economía Mexicana, MOPEM.

En esta gráfica salta a la vista un notable desarrollo de las exportaciones petroleras en detrimento de las exportaciones que no lo son. Ya desde 1977, la venta de las primeras rebasa la de las exportaciones no petroleras para seguir una evolución ascendente y exponencial que va desde los 5,500 millones de dólares en 1977 hasta 24 mil millones de dólares siete años después. Por su parte, las exportaciones no petroleras mantuvieron un crecimiento lento de 1977 a 1979 para mantener casi invariable su índice hasta 1982 en los 4,500 millones de dólares. Tales exportaciones aumentaron en 1983-1984 para disminuir, de acuerdo a la estimación, los dos años siguientes. Algo que llama la atención en la gráfica preparada por

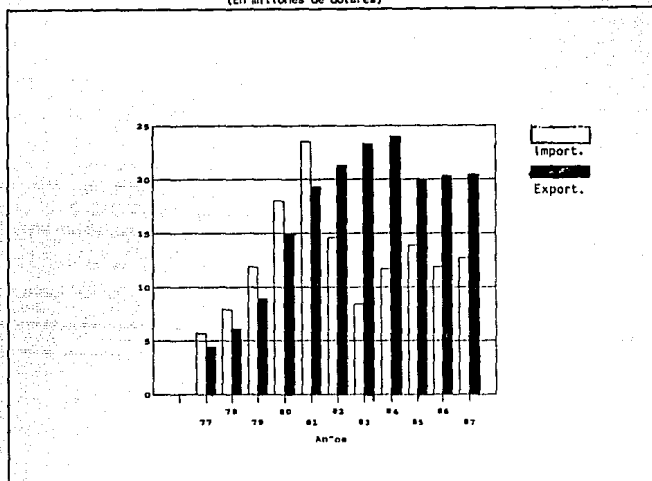
un grupo interdisciplinario es que dentro de las estimaciones no se prevé ningún cambio en la composición de las exportaciones, al menos hasta 1987, en las que la comercialización del petróleo seguirá jugando un papel predominante en el conjunto de estas, debido, en parte, a los grandes montos de sus transacciones, que difícilmente podría sustituir otro tipo de exportaciones, y en parte por la recuperación sostenida que ha venido observando el mercado internacional del petróleo después de la crisis de 1985.

Por otro lado, la gráfica de exportaciones e importaciones para el mismo periodo de 1977-1987 presenta varios puntos de análisis. En principio, de 1979 y hasta 1981 se manifiesta la tendencia hacia la alza del comercio de México en sus dos rubros: importaciones y exportaciones, mostrando las primeras un valor más alto en ese lapso de cinco años con respecto de las segundas. Es la continuación de una tendencia casi histórica (desde 1940) en la que la balanza comercial de México había venido manifestando un sintomático - y sistemático- déficit por el valor superior de aquellas, sin importar cual fuera, con respecto de las segundas. 1982 es el año en que la crisis que venía sufriendo la economía internacional llega a México, haciéndose sentir en una rígida política de ajuste económico que se hizo patente en la disminución de las importaciones y en el repunte del flujo exportador. Es la primera ocasión en la que la balanza de pagos presenta un superávit después de más de cuarenta años de números rojos. Al año siguiente, la diferencia se acentúa aún más y las importaciones caen a un nivel que apenas supera los 8 mil millones de dólares, en tanto que las exportaciones ascendieron a los 22 mil millones de dólares. El valor de las exportaciones siguió aumentando al año siguiente y también lo hicieron las importaciones, recuperando un valor similar al alcanzado en 1979 (aproximadamente 11 mil millones de dólares). Las estimaciones del modelo predictivo de la economía mexicana suponen un sostenimiento del valor de las exportaciones (en alrededor de 20 mil millones de dólares), en tanto que consideran un crecimiento constante de las importaciones, aun cuando no alcancen estas el valor de las exportaciones. (Ver gráfica 5).<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Las tendencias presentadas por ambas gráficas no tomaron en cuenta la disminución del precio del petróleo y, por lo tanto, del valor de las exportaciones para finales de 1985 y principios de 1986, por lo que las estimaciones de estas gráficas deben tomarse con reservas.

Gráfica 5. Exportaciones e Importaciones de mercancías: 1977-1987.  
(En millones de dólares)



FUENTE: Reporte: Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-1987, pág. A-50, octubre de 1985.  
e/Estimación del Modelo Predictivo Mexicano, NOPEM.

Para completar las consideraciones sobre las potencialidades de México para desarrollar un comercio exterior competitivo, nos restaría señalar los índices de producción de cinco grandes sectores de la economía mexicana para determinar cuáles de estos sectores serían susceptibles de desarrollarse para tal fin. Un informe conjunto de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y del Consejo Económico y Social de la O.N.U. titulado "Estudio Económico de América Latina y el Caribe", muestra en un capítulo dedicado a México, los cuadros de los índices de

producción de los sectores agropecuario, minero, petrolero, manufacturero y de la construcción.

Los indicadores de la producción de los cinco sectores mencionados se presentan en valores referentes a los de 1970, tomados estos como iguales a 100. En este sentido, el índice de producción agropecuaria es el que muestra un menor crecimiento con respecto de los restantes, ya que ha aumentado 51.8 para 1983 y 55.4 al año siguiente tomando como base el valor de 1970. Como contraparte, el índice de producción petrolera creció más de cinco veces en 1983 con respecto al índice de 1970 para disminuir un punto al año siguiente. Los valores intermedios corresponden a los tres sectores restantes: la producción manufacturera, que creció 89.8 puntos para 1983 y casi aumenta al doble en 1984 con relación a 1970 (198.0), convirtiéndose así en el segundo sector más dinámico de la economía nacional después del petróleo; los indicadores de la construcción crecieron en 75.4 y en 81.9 con respecto al índice base de 1970 en el mismo periodo; y por último, la producción minera mantuvo sus indicadores apenas un poco más altos que los del sector agropecuario, es decir, 158.2 en 1983 y 161.5 en 1984.

En cuanto a las tasas de crecimiento de los cinco diferentes sectores de la economía, todos presentaron signos negativos en 1983 excepto el sector agropecuario, el cual creció 2.9% en relación con el año anterior, y el sector más golpeado fue el de la construcción, que decreció -20.4% en el mismo año, seguido, en orden ascendente, por la producción manufacturera. Al año siguiente, sólo la producción petrolera seguía manteniendo un signo negativo de crecimiento. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5. Indicadores de la producción  
(1970 = 100)

	Tasas 1983	de crecimiento 1984	Índices de:	
			1983	1984
Producción Agropecuaria	151.8	155.4	2.9	2.4
Producción Minera	157.2	161.5	-3.4	2.1
Producción Petrolera	515.1	514.4	-2.7	-0.1
Producción Manufacturera	189.8	198.0	-8.1	4.3
Construcción	175.4	181.9	-20.4	3.7

FUENTE: Elaborado con base en los datos del Estudio Económico de América Latina y el Caribe. ECOSOC-CEPAL, Julio de 1985.

De acuerdo con los datos anteriores, se podría argumentar que ninguno de los sectores de la economía podría sustituir al de la producción petrolera como puntal de la economía nacional; el que más se le aproxima es el de la producción de manufacturas, aun cuando todavía tiene muchos puntos por debajo del índice petrolero,

de ahí que para desarrollar el comercio exterior se juzgue conveniente aprovechar la fuerza de trabajo de los mexicanos mediante la recepción de la inversión extranjera directa como solución a los problemas de la economía del país.

En respaldo a estas ideas, bastaría con remitirnos a los hechos. Desde hace siete años, se ha venido sosteniendo la necesidad de encarar el realismo económico, cuyos problemas deben resolverse a través de la modernización o saneamiento de la economía nacional. Para ello, se han elegido los siguientes instrumentos: el fomento a la inversión extranjera directa, otorgando mayores facilidades fiscales y la superación de requisitos, como el del necesario mayor porcentaje de capital mexicano en las empresas de determinadas áreas; la utilización de los llamados "swaps" para la reestructuración de la deuda externa, que son el cambio de inversión extranjera indirecta por inversión extranjera directa en empresas ya establecidas; la reprivatización de las empresas estatales, de las cuales, en el sexenio anterior se aseguraba haber vendido más del 60%, tomando en consideración que las que no eran ni estratégicas ni prioritarias y que trabajaban con números rojos debían venderse, y las que trabajaban con números negros podrían venderse mejor; aunado a este punto, se encuentra la reestructuración de los contratos colectivos, que de alguna manera resta combatividad a los sindicatos ya establecidos, haciéndolos menos intolerantes a las exigencias del sector patronal; como contraparte de la "reconversión" industrial de la planta nacional, se planteó la necesidad de incursionar en los mercados internacionales con productos de buena calidad y de bajos precios; para ello, el gobierno federal instrumentó una serie de iniciativas tendientes a fomentar las exportaciones a través del PROFEX.

Por otra parte, se ha apoyado la instalación de muchas empresas maquiladoras en la zona fronteriza con los Estados Unidos con el argumento de que requirerán una baja inversión, incentivan las importaciones y las exportaciones y utilizan grandemente la mano de obra; el Estado ha replanteado el otorgamiento y retiro de una parte de los subsidios; se han desmantelado las medidas proteccionistas que favorecían la industria nacional, por ejemplo los requisitos previos para la importación en un 90% de los productos de las fracciones arancelarias, lo que hace suponer, además, que se abandona el modelo de sustitución de importaciones para el desarrollo de la industria nacional. Todo lo anterior necesitaba venir aparejado a un proceso de apertura al comercio internacional que, a través de la competencia, incentivara la reconversión de la industria nacional para hacerla más eficiente. El paso dado para acceder a la membresía del GATT fue sólo una etapa más en esta modernización de la economía mexicana.



### 3.2 LAS POSIBILIDADES DE MÉXICO DENTRO DEL GATT

En 1947, cuando se concretó la creación del Acuerdo General por parte de 23 Estados, México declinó integrarse como miembro de pleno derecho, ya que en aquel momento se consideró que la planta productiva industrial carecía de calidad y precios competitivos y, más aún, se carecía de una planta industrial consolidada que aprovecharse las ventajas que representarían los mercados del exterior mediante las negociaciones realizadas en el seno del GATT; por el contrario, se enfrentaría la posibilidad de aceptar sólo las desventajas al abrir las fronteras a productos extranjeros, lo que contravendría el esfuerzo de un desarrollo industrial nacional que en esa época se intentaba realizar; de lo anterior que aceptar los mecanismos librecambistas del Acuerdo General equivaldría a negar el necesario proteccionismo para que la incipiente rama industrial del país lograra su desarrollo.

Durante la serie de rondas que el GATT ha llevado a cabo, México mantuvo un papel más bien discreto y alejado de estas hasta la llamada Ronda Tokio, en que intervino en calidad de observador en lo que se conoce como Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), donde se dejó constancia de lo que México esperaba de la manera de funcionar del GATT, en particular, y del ordenamiento económico internacional, en general, poniendo énfasis en lo referente a los códigos de conducta y a la Parte IV del texto del Acuerdo General.

"Desde 1973, dentro de la Séptima Ronda Tokio, México ha venido negociando una lista de productos sobre los que otorgará concesiones en caso de adherirse al GATT y otra de productos en los que recibirá concesiones. En el primer caso, México ofreció concesiones arancelarias que en 1976 representaron importaciones por 503 millones de dólares; como contrapartida, recibió 248 concesiones por diversos países miembros, relativas a productos mexicanos de exportación que en 1976 representaron ventas por 12 millones de dólares."<sup>4</sup>

La participación de México en calidad de observador en esa serie de conferencias, que principiaron en 1973, pareció indicar a algunos analistas la posibilidad de que México deviniera miembro de ese organismo, ya que también se habían realizado algunas negociaciones con la Asamblea de las Partes Contratantes; sin

---

<sup>4</sup> Op. Cit. Márquez Aysa, p. 21.

embargo, la postura oficial del gobierno no dejó lugar a dudas en cuanto a nuestra relación con el GATT, al menos durante el sexenio de Echeverría. Una vez terminadas las negociaciones de la Ronda Tokio y en la administración de López Portillo, el planteamiento que presentó México difirió mucho del que se había mantenido anteriormente.

#### **a. EL DEBATE DE 1979 Y SU RECHAZO.**

El 29 de enero de 1979, el gobierno presidido por el Lic. López Portillo intentó llevar a cabo una idea que estaba latente desde 1977: iniciar pláticas con la Asamblea de las Partes Contratantes, considerando una eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. A partir de esa fecha, se polarizaron las opiniones al interior del país, manifestandose algunos grupos a favor de tal medida y otros en contra.

Las negociaciones que se llevaron a cabo durante ese año entre las autoridades comerciales de México y el GATT, estaban orientadas a preparar las listas de productos en los que México podría otorgar ventajas a su importación y otras en las que los países miembros del Acuerdo General concederían un trato deferencial cuando entrasen a sus mercados, así como a preparar un Protocolo de Adhesión y un Proyecto de Decisión al respecto.

El 5 de noviembre de 1979, se dió a conocer a la opinión pública del país los anteriores documentos más el informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión de México, subrayando siempre que haber realizado las negociaciones con el GATT, no implicaría de hecho la entrada de nuestro país al organismo.

Las actividades que se resumen en el Informe del Grupo de Trabajo comprendían desde las sesiones que se llevaron a cabo con la Asamblea de las Partes Contratantes, hasta estudios y análisis sobre la situación de la balanza de pagos y de los intercambios comerciales de México, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y otros temas referentes a aspectos más técnicos del comercio.

La solicitud de México se presentó formalmente el 29 de enero de 1979 y, posteriormente, se mantuvieron reuniones de trabajo el 26 de abril, 3 de julio y 9, 11 y 17 de octubre de ese mismo año. El Grupo de Trabajo reiteró que México era un país en desarrollo y que se enfrentaba a graves problemas de carácter estructural que impedían satisfacer las necesidades básicas de algunos sectores de

la sociedad; refrendó la situación de México en materia laboral y que necesitaba coadyuvar a solucionar los problemas de desempleo, considerando que un libre comercio y competencia irrestricta serían incompatibles con los planes y programas de desarrollo industrial; manifestó la idea de que el país debía generar divisas para poder mantener su nivel de importaciones y aclaraba que México sólo podría resolver estos problemas mediante el fortalecimiento de las relaciones internacionales.

Por otra parte, se hizo un breve resumen de los objetivos y políticas de desarrollo en las cuales se presentaba como prioritario proteger y promover el sector agrícola mexicano mediante el desarrollo de la agroindustria; proteger y promover el desarrollo industrial, entre otros, intentando fijar condiciones aceptables tanto para México como para la Asamblea, garantizando a nuestro país una flexibilidad para instrumentar su política económica y comercial.

Durante las reuniones, la delegación mexicana presentó algunos documentos referentes a la legislación mexicana en materia de comercio exterior, así como los mecanismos de valoración aduanera y derechos adicionales, gravámenes y medidas que se toman para evitar las prácticas comerciales desleales. Por otra parte, se demandó una serie de salvaguardas y reservas para otorgar concesiones en lo referente al sector agrícola, ya que el gobierno de México lo consideraba prioritario para su desarrollo; esto no sería excluyente de importar mercancías de carácter agropecuario. La representación mexicana dejó constancia del régimen y trámite de licencias de importación, mencionando el Sistema de Permisos Previos a la Importación. Finalmente, se mencionaron y se llegó a un acuerdo sobre las reglamentaciones cuantitativas internas, el intercambio compensado, las restricciones a las exportaciones y sus incentivos, así como las medidas fiscales, las compras que realiza el sector público, las formalidades consulares, los precios al por menor, etc. <sup>5</sup>

El Proyecto de Decisión, por su parte, señala que teniendo en cuenta los resultados de las negociaciones entre México y la Asamblea de las Partes Contratantes, este puede adherirse al Acuerdo General bajo las condiciones citadas en el Protocolo de Adhesión.

En el Protocolo de Adhesión, se menciona una serie de consideraciones sobre el trato que se le daría a México en caso de optar por ser miembro del GATT. Algunos de estos elementos teóricos que se mencionan son cuestiones de carácter técnico aplicables a la política comercial de México, congruente con la que sostiene el Acuerdo General se subraya en el Proyecto del Protocolo de Adhesión

---

<sup>5</sup> NAFINSA. "México y el GATT". El mercado de valores, semanario de NAFINSA, noviembre 12, 1979.

que las partes contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo, pero sin especificar tales "medidas especiales", que, suponemos, son las contempladas en la Parte IV del texto del Acuerdo General y los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, los cuales otorgan un trato deferente y más favorable a los países en desarrollo; por otra parte, se consideran los objetivos de la política de desarrollo de nuestro país, reconociendo el carácter prioritario que se le otorga al sector agropecuario como una base para alcanzar tal desarrollo; asimismo, las partes contratantes tomaron nota de que las autoridades mexicanas decidieron continuar utilizando los incentivos fiscales y financieros que se requieren para la exportación y la importación. La posibilidad de que México pudiera seguir fomentando el comercio exterior mediante incentivos, se había considerado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, que reconocen que las subvenciones forman parte integrante de los planes de desarrollo económico de los países subdesarrollados.

La primera parte del Protocolo de Adhesión trata sobre las disposiciones generales: a) que los miembros del GATT le aplicarán a México provisionalmente, como parte contratante, las partes I, III y IV del texto del Acuerdo General, aplicandose también la parte II, siempre que su aplicación no contravenga la legislación interna de México.

También dentro de las disposiciones generales, México se comprometió a continuar eliminando las restricciones cuantitativas y permisos previos como requisitos a la importación; sin embargo, se dejó constancia de que este programa se aplicaría en la medida en que fuera compatible con los objetivos en materia de comercio exterior en lo que se refiere al sector agropecuario. En el mismo tenor, se menciona que México se esforzaría para que estas restricciones a la importación afecten lo menos posible a las partes contratantes. México se comprometió a presentar, cada dos años, un informe sobre el desarrollo del programa de liberalización del comercio a la Asamblea de las Partes Contratantes, las cuales examinarían, en un período de doce años a partir de la entrada en vigor, las restricciones existentes en ese momento, ello habría sido en 1992 en caso de que México hubiera accedido al GATT en 1980.

México se comprometió, de igual manera, a adecuar los precios oficiales de sus productos con las disposiciones del artículo VII del texto del Acuerdo. Por último, las Partes Contratantes reconocían y subrayaban que México podría aplicar los instrumentos jurídicos y demás medidas de política fiscal y financiera para conseguir las metas y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

La segunda parte del Protocolo de Adhesión, referente a la lista de productos, mencionaba que esta pasaría a formar las listas

del texto del Acuerdo General al momento en que el protocolo entrase en vigor.

Las Disposiciones Finales, que se encuentran sancionadas en la tercera parte del texto del Protocolo de Adhesión, hacen mención al tiempo en que este mismo entrará en vigor para México y cómo podrá, en su caso, renunciar a su aplicación. El texto del Protocolo se depositaría en el Director General de la Asamblea de las Partes y estaría abierto a la ratificación de México hasta el 31 de mayo de 1980; entraría en vigor 30 días después de haber sido depositado el instrumento de ratificación. La aplicación provisional del protocolo podría suspenderse si México manifestara su voluntad en ese sentido. Los textos auténticos del protocolo se presentaron en los idiomas español, inglés y francés.

Estos fueron, de manera sucinta, los documentos que el gobierno dio a conocer a la opinión pública de México para iniciar una "consulta popular" entre los distintos sectores de la sociedad para determinar la conveniencia de que México llegase a formar parte en el Acuerdo General. El criterio oficial era que, dado que México había aumentado considerablemente su participación en el comercio internacional como consecuencia de la comercialización del petróleo y del creciente valor de las importaciones que en esa fecha se registraba, le convenía pertenecer a un organismo regulador del comercio para obtener las "ventajas" en el intercambio de mercancías que sólo se ofrecían a los miembros del GATT.

Las opiniones que se emitían sobre la posible entrada de México al Acuerdo General se polarizaron como reflejo de intereses y convicciones. Por un lado se manifestaban a favor del ingreso algunos sectores gubernamentales, de los cuales era el principal representante quien en aquel tiempo ocupaba el cargo de la subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio, Lic. Hernández Cervantes; en el mismo sentido, se inclinaban algunas asociaciones tales como la CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio) y la ANIERM (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana), las cuales se beneficiarían realmente en caso de que México optase por el GATT, ya que se dedicarían a comercializar los productos, obteniendo de ello buenas ganancias.

La ANIERM resumió los criterios de quienes estaban a favor de la entrada de México al Acuerdo General en un documento publicado en la Revista de Comercio Exterior; entre otras cosas decía que: "... pensamos que al entrar al GATT debemos reestructurar la producción interna con un modelo de desarrollo congruente con las obligaciones que implica el ingreso y que nos permita utilizarlo con ventaja... debe procurarse que, en lo externo, esta producción nacional pueda ofrecer volúmenes exportables mayores para aprovechar las concesiones negociadas.

"Estamos conscientes de que debemos afrontar con madurez y sentido de responsabilidad los grandes deseos de seguir prosperando y avanzando en estos caminos del comercio exterior, que nos plantean las aperturas propias de nuestro tiempo... sabemos que si queremos avanzar en materia de comercio exterior, ya ha llegado el momento de entrar al juego profesional [sic] y de tomar riesgos en los organismos internacionales en donde se maneja el comercio mundial.

"Si pertenecemos al GATT tendremos reducciones a los impuestos de importación de nuestras exportaciones y tendremos también más seguridad en esos mercados... sabemos también que sería benéfica la competencia que las mercancías extranjeras representarían en nuestro propio mercado para la industria nacional, que se vería precisada a dinamizar su proceso de desarrollo en cuanto a calidad, precio y servicio de sus productos." <sup>6</sup> Asimismo, el documento menciona que el ingreso al Acuerdo General implicaría, posiblemente, una mayor corriente de inversión extranjera.

El mismo documento expresa lo que llama "algunos inconvenientes" de la entrada al GATT, tales como la escasa oferta exportable que se debe a la carencia de un programa congruente de producción, una posibilidad de pérdida de autonomía e independencia en lo referente a las políticas de comercio exterior y, por último, una probable desaparición de la pequeña y mediana industria y de los fabricantes de los bienes de capital.

De lo anterior, concluye la ANIERM que "vemos con buenos ojos la entrada al GATT por las ventajas que muestra el análisis anterior, y la creemos conveniente dadas las posibilidades de desarrollo que puede representar para nuestro país." <sup>7</sup>

Los argumentos que presentaron quienes veían "con buenos ojos" la entrada de México al GATT cambiaron en ocho años de forma, pero no de fondo.

Por otra parte, quienes rechazaban en aquel entonces el planteamiento comercial lo constituían un grupo grande de funcionarios públicos (José Andrés de Oteyza, secretario de Patrimonio y Fomento Industrial), sectores empresariales (CANACINTRA), agrupaciones y partidos políticos, principalmente de tendencia izquierdista (P.P.S., P.M.T. y P.C.M. antes de fusionarse en el actual P.R.D.) y algunas asociaciones académicas como el Colegio Nacional de Economistas, sindicatos oficiales e independientes (el Congreso del Trabajo) y, por último, una

---

<sup>6</sup> ANIERM. "El GATT y México" en la Revista de Comercio Exterior. Bancomext, febrero de 1980. pp. 185-188.

<sup>7</sup> *Ibid.* p. 188.

infinidad de opiniones personales expresadas en artículos periodísticos. Los argumentos que presentaron quienes no veían "con buenos ojos" la entrada de México al GATT tampoco cambiaron grandemente desde aquel debate de 1979-1980. Quizá algunas de las opiniones más imparciales sean las que se presentan desde fuentes académicas, dado que los "intelectuales" e investigadores son simples observadores y críticos de la evolución económica interna e internacional, en tanto que los trabajadores agrupados en sindicatos y los sectores empresariales tienen intereses reales y tangibles en el proceso económico, por lo que sus juicios pueden mostrarse sesgados y parciales.

La serie de conferencias que fueron dictadas en el Colegio Nacional de Economistas, presentaron un grado de análisis más profundo que las anteriores, dado que no se limitaban a hablar sobre los aspectos técnicos de la posible entrada de nuestro país al Acuerdo General, sino que trataban más a fondo cuestiones como la evolución económica mundial desde 1945 básicamente, la importancia de los países subdesarrollados en los foros internacionales y su posible adecuación al GATT, o los aspectos políticos y económicos del ingreso de nuestro país a este organismo.

Se consideró que la sobreprotección indiscriminada y excesiva hacia las empresas industriales de carácter nacional y extranjero era nociva para el desarrollo económico de México, pero no se aceptó como válido que la única opción para acabar con ese fenómeno fuese entrar al GATT; por otra parte, se menciona que el Acuerdo General: "... es un organismo inmerso en contradicciones. Entre los países industrializados se habla de liberalidad en el comercio internacional, pero día a día aumentan las barreras proteccionistas que establecen los principales países [...] se han vuelto mercados sumamente protegidos.

"El creciente proteccionismo de los países industrializados [...] es sintomático de una nueva gran crisis de sobreproducción. La expansión desmedida y desequilibrada de las grandes corporaciones requiere irremisiblemente de nuevos mercados en la medida en que los que le son propios se le saturan [...] Estos países están buscando controlar aún más los mercados y romper esquemas proteccionistas de los países de la periferia, a efecto de poder exportar más capital y más productos [...] Sobra decir que mientras más nos encadenemos [sic] al sistema, más absorberemos sus problemas y más agudas serán nuestras crisis internas." <sup>8</sup>

Por otra parte, el análisis subraya que México carece de la capacidad para convertirse en un país exportador de manufacturas, ya que la planta industrial interna no exporta y ni siquiera

---

<sup>8</sup> Op. Cit. Márquez Ayala, pp. 19-20.

abastece el mercado interno de manera adecuada por su misma estructura dependiente e ineficaz. México no exporta manufacturas, es un exportador primario, ya que la mayor parte de sus exportaciones corresponden al sector petrolero, al agropecuario y en general, a las materias primas. En cuanto a los mercados, se menciona que nuestro país tiene acceso a los mercados de la ALADI (en la fecha en que se hizo el análisis aún era la ALALC), a un esquema del Sistema Generalizado de Preferencias de las tres grandes potencias comerciales (Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón) y tiene, por derecho, el tratamiento a la cláusula de la nación más favorecida, sancionado en 29 acuerdos bilaterales de comercio que no han sido suficientemente aprovechados. Por lo tanto, menciona el autor del análisis, que no es un "argumento válido para justificar el ingreso al GATT el de 'abrir mercados' a nuestros inexistentes y potenciales productos de exportación", ya que estos mercados existen. La protección arancelaria, por otro lado, es secundaria dentro de los esquemas proteccionistas de los países industrializados, ya que los verdaderos valladares al libre comercio lo constituyen los monopolios comerciales, las normas sanitarias, los contingentes al valor y al volumen, los subsidios encubiertos, las regulaciones antidumping y muchos más que no son necesariamente de carácter arancelario.

En otro orden de ideas, se consideró que el artículo XX de la Parte II del texto del Acuerdo era atentatoria del manejo soberano de México sobre el petróleo, ya que tal artículo establece que "sólo podrán aplicarse restricciones a la exportación de recursos naturales agotables a condición que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricción a la producción y al consumo nacional". La aceptación de este artículo sería antagónico de las disposiciones de la Constitución en lo relativo a su artículo 27.

Para finalizar con el trabajo presentado por Márquez Ayala, se menciona que México cedería parte de su soberanía en caso de pertenecer al GATT, ya que con ello transfiere la capacidad de decidir sobre su política comercial, y pone como ejemplo de lo que sucede con el F.M.I. en lo monetario, donde ese organismo se convierte en policía fiscal cuya función es vigilar el estricto cumplimiento de los planes y programas económicos de México. Márquez Ayala sostiene que "si después de esta experiencia hay quien dude de cual es el papel que estos organismos supuestamente multinacionales, pero creados por y para el capitalismo financiero internacional, es necesario recordar que es precisamente este elemento de creciente integración y dependencia del capitalismo mundial el principal obstáculo que entorpece la conformación de una sociedad más justa y una economía más sana en nuestro país." <sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Ibid. p. 23.



Se concluye de lo anterior que la entrada de México al GATT se inscribe en un proyecto de exteriorización de la economía mexicana (desarrollo hacia afuera) y de la transnacionalización de la economía mundial en favor no de países entendidos como entes nacionales, sino como matrices de grandes corporaciones financiero-industriales, por lo que el GATT se convierte en un elemento más de este proyecto y se manifiesta como un instrumento que perfecciona la división internacional del trabajo.

Con lo anterior, las dos posiciones estaban definidas y los argumentos expresados. Diversos sectores habían reaccionado a la propuesta gubernamental de adhesión al GATT, participando en la consulta popular que para este fin se había organizado. Unos mantenían la idea de que solamente perteneciendo al Acuerdo General se aprovecharía con éxito la coyuntura que se le presentaba a México en relación con el petróleo y el comercio internacional; consideraban que nuestro ingreso forzaría a los industriales nacionales a volver su planta más eficiente y competitiva frente a los productos extranjeros; esto iría en beneficio del consumidor nacional. Otros sectores pensaban que el ingreso de nuestro país al Acuerdo General traería consigo el desmantelamiento de la pequeña y mediana industria, por carecer del capital y la tecnología necesaria como para volverse competitivas frente a los productores extranjeros; esto provocaría el desempleo y, por consecuencia, graves problemas en el orden político y social del país; del mismo modo, acceder a la membresía de dicho organismo sería un obstáculo para conseguir la plena autodeterminación e independencia económica, ya que ello equivaldría a crear una sujeción en materia de política comercial. Tocaba al gobierno de López Portillo decidir la aceptación o el rechazo de pertenecer al GATT.

El 18 de marzo de 1980, durante un discurso en conmemoración de la expropiación petrolera, López Portillo dió a conocer la decisión de su gobierno sobre el ingreso al Acuerdo General. Mencionó que: "Vivimos en un mundo conflictivo en el que la incertidumbre es el signo de los tiempos. Momentos en los que incluso el comercio exterior y sus reglas son inciertos. Un grupo responsable de mexicanos planteó la posibilidad de que el país entrara en el GATT. [Con base en la consulta popular,] hemos recogido contradictorias versiones de los intereses que, legítimamente, deben expresarse en algo tan importante como el destino de México en el comercio mundial y sus modalidades.

"Después de recibir las opiniones variadas y contradictorias, he resuelto que no es el momento oportuno en el que México deba entrar a ese sistema comercial." <sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Discurso del Presidente José López Portillo en conmemoración de la expropiación petrolera. Revista de Comercio Exterior, Sección Nacional. Bancomext, marzo de 1980. pp. 200-201.

Al dar a conocer la decisión de aplazar la entrada al GATT, hace mención de los elementos de juicio que lo llevaron a actuar en ese sentido: "No se recogen los elementos plenamente necesarios de protección e impulso que requiere la flexibilidad de nuestro desarrollo económico conforme al Plan Global y a los planes sectoriales; sus ventajas son más aparentes que reales. Aun cuando estén resueltas las normas que se estiman fundamentales, muchas cuestiones no están definidas. Las negociaciones al acceso de suministros de las partes contratantes es una de las cuestiones que más nos inquieta en sus términos y en su relación con nuestro propósito, ante las Naciones Unidas, el Plan Mundial Energético.

"Consideramos que no bastan las normas liberalizadoras del comercio para promover un orden económico mundial más justo. Veríamos comprometida la certidumbre y el objetivo de nuestro Plan Mundial con posibles variantes en el suministro a contratantes, y preferimos avanzar en la concepción de un nuevo orden económico más justo, aunque tengamos que acudir, fuera del GATT, a las negociaciones bilaterales, como hasta ahora lo hemos hecho.

"Por todas estas razones y por las que en detalle darán las cabezas de sector de las zonas productivas, industria y agricultura, del área de trabajo, del área de relaciones internacionales y del área financiera, nuestra decisión es aplazar, posponer nuestro ingreso al GATT." <sup>11</sup>

Con estas palabras la polémica finalizaba; México no sería miembro de un organismo que formaba parte de un orden económico que entonces se consideraba injusto. Por otro lado, la pertenencia al Acuerdo General limitaría y comprometería los objetivos del Plan Mundial de Energéticos, que hace nueve años se trataba de instrumentar. Finalmente, se consideró que el ingreso al GATT era incompatible con la "flexibilidad" que requería nuestro desarrollo económico. Con tacto no se rechazó de tajo la entrada al GATT, solamente se "aplazó" para después. Después significó siete años.

---

<sup>11</sup> *ibídem.* p.201.

### 3.3 EL PLANTEAMIENTO DE 1985

El proceso que llevó al gobierno a presentar la solicitud de formal adhesión al Acuerdo General no fue motivado por una decisión impensada, ni se concretizó sólo en cuestión de unos meses. El proceso de un nuevo planteamiento para la entrada de México al GATT inició desde que el gobierno presidido por Miguel de la Madrid accedió al poder en diciembre de 1982.

En efecto, a partir de esa fecha se comenzaron a aplicar las medidas conducentes para crear un clima más propicio de mayor libertad al comercio exterior a fin de iniciar la adopción de algunas medidas propuestas por el GATT en ese sentido. En principio, se rechazó la continuidad en las políticas de sustitución de importaciones, ya que se consideró en el Plan Nacional de Desarrollo presentado por la administración de De la Madrid que "... la política de sustitución de importaciones seguida en el pasado, alcanzó un límite como modelo viable para el desarrollo futuro del país... [por lo que se proponía un cambio estructural en la política de crecimiento]. El cambio estructural propuesto da prioridad a la satisfacción de las necesidades básicas de las mayorías y al fortalecimiento del mercado interno; a la modernización y avance de la reorientación sectorial y regional del aparato productivo y distributivo [a fin de que] generen un mayor número de empleos de mejor calidad y reduzcan su dependencia y consiguiente vulnerabilidad respecto del exterior; y a la preservación y ampliación del potencial de desarrollo nacional, así como la adopción de nuevas modalidades para financiarlo, a partir del esfuerzo interno".<sup>12</sup>

El cambio estructural que proponía el nuevo Plan Nacional de Desarrollo también llevaba consigo un cambio de orientación y de patrones de conducta y, dentro de este plan, la política comercial jugaba un papel de primera importancia. Se hablaba del fomento a las exportaciones mexicanas en dos sentidos: hacia sectores con ventajas comparativas reales de largo plazo, y hacia sectores ya desarrollados que producían una parte para su exportación al mercado internacional. En cuanto a las importaciones, se mencionaba que resutaría fundamental su "sustitución eficiente y selectiva".

---

<sup>12</sup> Senado de la República. "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México". Cuadernos del Senado de la República, México, núm. 51, noviembre de 1985, p. 15-16.

En apoyo al Plan Nacional de Desarrollo se planteaba un programa técnico que especificase más en detalle este cambio estructural, nos referimos al Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. En este programa se empezaba a manifestar la intención de "agilizar" el comercio exterior mediante la sustitución del sistema de permisos previos a la importación por un sistema arancelario <sup>13</sup>. Sin embargo, se subrayaba que el permiso previo se mantendría solamente "en sectores estratégicos o sensibles, por razones económicas o sociales...". En el sistema arancelario mexicano había 8077 fracciones arancelarias, de las cuales sólo el 12.2% carecían del requisito de permiso previo para su importación en 1984. A mediados del año siguiente, sólo 909 fracciones arancelarias mantenían el requisito de permiso previo, por lo tanto, se había liberalizado aproximadamente el 90% del sistema arancelario. Lo anterior se contradecía con las declaraciones oficiales que aseguraban que la liberalización del comercio no sería a ultranza y la entrada al GATT requeriría de un período prudente para la adecuación de la economía mexicana a la internacional.

Un segundo instrumento de ayuda al Plan Nacional de Desarrollo lo constituía el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), el cual especificaba "detalladamente las medidas a aplicarse para promover una diversificación creciente de productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de producción [...], organizar la oferta exportable, alentar la mayor producción de los artículos que ya tienen acceso a otros mercados y, en suma, hacer rentable la actividad exportadora, [creando] una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad." <sup>14</sup>

El Plan Nacional de Desarrollo y sus programas hacían referencia a lo que en el informe citado indicaba que era "la política comercial de la presente administración". Esta política comercial se basaba, en resumen, en el fortalecimiento y desarrollo del comercio exterior, tanto en el fomento a las exportaciones como en la selectividad de la sustitución de importaciones, como vía alternativa para el desarrollo y crecimiento del país, habiéndose comprobado que la sustitución de importaciones mantenida desde 1940 y, posteriormente, el crecimiento del sector petrolero (1978-1982) habían mostrado un cierto desgaste y una incapacidad para responder a las necesidades y demandas del país.

En el mes de abril de 1985, las autoridades comerciales de México firmaron un acuerdo con nuestro primer socio comercial, los Estados Unidos, que se denominó la "prueba del daño", por medio de la cual las autoridades aduaneras de ese país se comprometían a

---

<sup>13</sup> Entre los primeros requisitos para lograr la membresía del GATT se encuentra el de eliminar los trabas que no sean necesariamente arancelarias, para intentar un sistema standard en cuanto a tarifas aduaneras.

<sup>14</sup> *Ibid.* p.17.

demostrar que la importación de productos mexicanos era dañina y lesiva para su economía, dado que se competía en su mercado con precios más bajos debido, posiblemente, a un subsidio en ese producto; una vez demostrado el daño, se procedía a restringir su importación. En ese sentido, se lograba un tratamiento preferencial por no ser miembro del GATT, ya que este mecanismo de defensa contra las importaciones subsidiadas, el antidumping, es utilizable en ese organismo. En marzo de ese año, los Estados Unidos habían cerrado su frontera a las importaciones de acero mexicano y brasileño (aún siendo este país miembro del Acuerdo General). Brasil alegó, entonces, la prueba del daño y se realizaron investigaciones para comprobar si realmente se perjudicaba a la economía de Estados Unidos con esas importaciones, pero, mientras tanto, se suspendió la compra del producto de ambos países. La firma del acuerdo comercial llamado "la Prueba del Daño" no despertó mayor suspicacia ni se pensó que estuviera en los planes gubernamentales el objetivo de negociar la adhesión de México al Acuerdo General.

Sin embargo, el 25 de julio del mismo año, y con el objetivo de acelerar el cambio estructural, se eximieron de permiso previo de importación otras 3604 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación, que, sumadas a las fracciones ya liberalizadas, totalizaron el 90% de dicha tarifa. Esta medida económica nos inscribía de hecho en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Solamente conservaron el requisito del permiso previo los bienes suntuarios, los alimentos básicos y algunos productos requeridos por las industrias farmacéutica y automotriz, además de ciertos bienes de capital.

Esta acción refrendaba una serie de decisiones en materia de política económica, y por ende comercial, tendientes a modificar "estructuralmente" el comercio exterior de México. "Todas las medidas aplicadas obedecen a una estrategia de política económica definida desde principios del actual sexenio y responden, exclusivamente, a la necesidad de lograr un cambio estructural de la economía mexicana, que amplíe las posibilidades para hacer frente a los desequilibrios que pudieran presentarse en los ámbitos interno e internacional".<sup>15</sup>

Desde mediados de 1985, los círculos oficiales, privados y académicos se pronunciaron en relación con nuestra adhesión formal al organismo. Nuevamente la divergencia de opiniones y versiones contradictorias expresadas por los distintos sectores de la sociedad mexicana se volvieron a manifestar, aunque atenuadas desde el 25 de noviembre de 1985, tal como había ocurrido seis años antes. Convendría recordar cuales y de dónde provinieron estas opiniones antes de mencionar los pasos que llevaron al gobierno a adherirse al GATT.

---

<sup>15</sup> Ibid. p. 22.

## a. POSTURAS ENFRENTADAS EN TORNO AL INGRESO DE MEXICO AL GATT

Los pronunciamientos en favor o en contra de cualquier medida de importancia en la economía nacional tienen siempre trasfondos en defensa de intereses personales o grupales de quienes los emiten, están basados en opiniones ideológicas distintas y se fundamentan en doctrinas ideológicas diferentes las más de las veces.

La polémica sobre el ingreso de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio no fue ajena a lo que hemos expuesto. Cada argumento que se esgrimió en un sentido u otro llevaba en sí una enorme carga de interés, tendiente a obtener los máximos beneficios o a resultar lo menos afectado posible. Las opiniones de cada uno de los actores de la sociedad mexicana, de cada uno de los sectores económicos del país, muestran puntos de referencia disímiles y muchas veces incompatibles unos con otros.

La decisión de entablar negociaciones para adherirnos al GATT dividió las opiniones de dichos sectores económicos en dos grandes grupos: aquellos que vieron nuestro ingreso al organismo como la única salida factible a la crisis económica que se vivió desde 1982 y otros que argumentaron que tal ingreso sólo aumentaría la dependencia económica de México hacia el centro industrializado, cancelando con ello la vía mexicana de crecimiento y desarrollo y negando la soberanía nacional; quienes estaban a favor y aquellos que estaban en contra de la adhesión de México al GATT.

Por ser los más, o al menos los que más han dejado escuchar su voz, resumiremos primeramente los argumentos de quienes manifestaban una posición favorable a la adhesión.

En este sentido se inclinan algunas asociaciones de la iniciativa privada, el Senado de la República, el Comité Ejecutivo Nacional del P.R.I., dos de sus sectores (C.N.C. y C.N.O.P.), la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (F.S.T.S.E.), además de algunas opiniones personales. La posición gubernamental será tratada en el siguiente inciso.

Dentro del ámbito de la iniciativa privada, la Operadora de Bolsa, que presentó un boletín esquemático sobre el tema, considera que el GATT ofrece un gran potencial para "apoyar programas de reordenamiento" tanto a nivel interno como en el externo, por lo tanto, la adhesión es interpretada en principio como conveniente, "al igual que el matrimonio". El documento publicado por la

Operadora de Bolsa menciona que: "En principio, la adhesión de nuestro país al GATT debe reportar beneficios económicos en dos ámbitos principales. En lo interno, debe aportar elementos que coadyuvarán al control de la inflación y al fortalecimiento de la capacidad de crecimiento, mientras que en lo externo, permitirá agilizar y mantener el flujo de divisas en nuestro país".<sup>16</sup>

La lucha antiinflacionaria, arguye el documento, se presentará en tres puntos: las importaciones mantendrán los precios de los productos consumidos internamente en niveles razonables, se mantendrá una política austera que controle la inflación y el sector exportador será un promotor fundamental del crecimiento. A nivel externo, "se espera" que la adhesión motive a Estados Unidos, Japón, Inglaterra y Francia y a los demás miembros del GATT a "adoptar posiciones más receptivas" para los productos mexicanos. La estabilización y permanencia de los exportadores mexicanos "facilitará la continuidad y abundancia de las divisas tan necesarias para estabilizar los mercados cambiarios y resolver el grave problema de la deuda externa".<sup>17</sup>

En un inciso dedicado a mencionar los riesgos de ingresar al organismo, el citado boletín se limita a decir que "saber obtener y saber otorgar en las negociaciones [...] implicará un gran esfuerzo de las autoridades [...] saber abrir y saber proteger significará saber adecuar una industria acostumbrada a la protección [...]". Se subraya que una liberalización del comercio hecha abruptamente sería altamente riesgosa.

El documento concluye que "indudablemente, la política económica ha llegado en 1986 a un punto sin regreso, en el que la decisión de ingresar al GATT implica además, un compromiso estricto de cumplimiento de las metas de otros instrumentos de reordenación económica. Los riesgos han sido aceptados al igual que los beneficios potenciales de esta adhesión, sin embargo, debe señalarse que no podemos esperar resultados positivos o negativos en el corto plazo, de una política buena 'en principio' que es, por sus características, de mediano y largo plazos".<sup>18</sup>

En una serie de artículos en los que se daban a conocer diversas opiniones en torno al GATT, aparecidos en el diario Excelsior, se publicaron los pronunciamientos del director general del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas (IMEF), Benito Solís, y del expresidente del mismo, Daniel Beltrán. En el artículo se mencionaba que México "ya está inmerso en un nuevo modelo de

---

<sup>16</sup> Operadora de Bolsa, S.A. "México y el GATT", en Diagnóstico Franciero. Operadora de Bolsa, S.A. febrero de 1986, boletín núm. 14, p. 2.

<sup>17</sup> Ibidem.

<sup>18</sup> Ibid. p. 3.

desarrollo, cuyo eje central será el fomento a las exportaciones no petroleras. Con GATT o sin este, [México] tendrá que poner fin al surgimiento de industrias improvisadas y entrar [...] a la reconversión industrial, a la moderna tecnología, a la supresión de líneas de producción ineficaces que castigan al consumidor nacional con altos precios y baja calidad. Dar marcha atrás es no sólo condenar al país a mantener en el subdesarrollo y la marginación [sic], sino fundamentalmente obligar a los mexicanos a disminuir sus metas de desarrollo personales [...] además de acrecentar su dependencia económica del exterior".<sup>19</sup>

Con estos argumentos, los representantes del IMEF centraron la discusión en dos planos sobre el mismo punto: en caso de no adherirnos al Acuerdo General, cada uno de los ciudadanos de México verán esfumarse sus aspiraciones de desarrollo y la posibilidad de consumir bienes de calidad a precios bajos; por otra parte, nuestro país seguirá siendo la misma nación subdesarrollada y dependiente, de ahí que ambos ejecutivos se pronuncien por la adhesión para lograr un desarrollo que, suponemos, estará definido con parámetros de los países industrializados. En el artículo se menciona una larga lista de productos del sector industrial manufacturero que "concurren satisfactoriamente al mercado internacional gracias a su alto nivel de calidad". La lista aportada, de aproximadamente 45 productos, carece de bienes que tengan un alto valor agregado, recordemos el deterioro de los términos del intercambio; por otro lado, si ya se concurría "satisfactoriamente" al mercado internacional, entonces resultaba accesorio entrar al GATT.

La noticia de que el presidente Miguel de la Madrid había girado instrucciones al secretario de Comercio y Fomento Industrial para entablar negociaciones sobre el ingreso de nuestro país al Acuerdo General, dada a conocer los últimos días de noviembre de 1985, motivó una serie de reacciones que fueron recogidas por el periódico El Día y publicadas el 28 del mismo mes. Dentro de las opiniones favorables, destacaban la del ex-director del extinto Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), Manuel Armendáriz Etchegaray, quien mencionó que el país enfrentaba una situación inestable en las condiciones de acceso de nuestras exportaciones a otros países, por lo que entrar en el marco del GATT proporcionaría mayores seguridades a los empresarios mexicanos.

Por su parte, el presidente de la Cámara Nacional de Comercio, José González Bailó, consideró que la decisión de ingresar era acertada ya que con esta, "nuestras exportaciones tendrán mayor penetración y gozarán de un mejor trato en el terreno arancelario".

Los sectores productivos de Acapulco, Guerrero, respaldaron la decisión de ingresar al GATT porque ello permitiría incrementar las fuentes de empleo y abatir la crisis, ya que se consolidaría el

---

<sup>19</sup> Excélsior. "Transformación, reto de México", 8 de septiembre de 1985.



programa de reordenación económica. También dentro del ámbito estatal, el presidente de la Asociación de Industrias de Guanajuato, Arturo Rodríguez Esparza, manifestó que es urgente el desarrollo de la tecnología y el aumento de la productividad de la planta industrial del país, ya que "con o sin GATT" nuestro país no puede mantenerse aislado del proceso de modernización que se lleva a cabo en los demás países.

El presidente de la Cámara Nacional de la Industria Editorial, Jesús Fernández González, también se manifestó a favor de la adhesión de México al Acuerdo General, señalando que esto no afectaría mayormente la producción de la industria a la que representa. Por su parte, el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales subrayó que el éxito o el fracaso del ingreso al GATT dependería de la negociación que se realizase, exponiendo que México debería pasar de importador neto a exportador de manufacturas.

El director general del Banco Nacional de Comercio Exterior, BANCOMEXT, Alfredo Phillips Olmedo, apoyó la decisión de iniciar negociaciones aduciendo que no está en juego la soberanía ni la independencia de México, que "la decisión de participar en este acuerdo es un ejercicio de soberanía".

Aun cuando las opiniones del Comité Ejecutivo Nacional del Partido Revolucionario Institucional y las del Poder Ejecutivo o los sectores gubernamentales son, la mayoría de las veces, convergentes, esto no implica que el partido en el poder asuma la representación del Estado o viceversa; por lo tanto, los pronunciamientos de cada uno debieron estudiarse por separado. "En su pronunciamiento de apoyo al Presidente de la República por su decisión política de liberalizar el comercio exterior en general y las exportaciones, el P.R.I. enfatiza que una vez tomada esta acertada medida resulta imprescindible el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio". El análisis del P.R.I. traduce el ingreso al GATT en un ingreso de divisas por el aumento de las exportaciones no petroleras, lo cual es la fuente más viable y promisoría de ingresos del exterior, en virtud de las circunstancias difíciles que se tienen en el entorno económico internacional".<sup>20</sup>

Germán Parra Prado, secretario general de la FSTSE consideró que el ingreso al GATT será una forma de expandir nuestro comercio y lograr un mayor cúmulo de divisas, ya que en México el Estado ejerce la rectoría económica y él mismo cuenta con el apoyo del sector social. En el mismo sentido se manifestó la Confederación Nacional Campesina, señalando que la adhesión será benéfica para el sector agropecuario al cual representa, ya que los productores son al mismo tiempo exportadores, a quienes permitirá su acceso a los

---

<sup>20</sup> El Día. "Discrepancias de los diversos sectores", 28 de noviembre de 1985, p. 3.

mercados internacionales la eliminación de las barreras proteccionistas que se sufren fuera del GATT. Finalmente, el líder de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares, Enrique Fernández Martínez, subrayó que el ingreso al Acuerdo General representa un reto para aprender a producir más y mejor, siendo las clases medias las principales beneficiadas de ello, ya que consumirán productos baratos de buena calidad.

Otro sector importante en el comercio exterior de México es la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), cuyos pronunciamientos, expresados en voz de su presidente Arturo Zavala, manifiestan una total simpatía por la decisión tomada en lo referente a liberalizar nuestro comercio en el marco del Acuerdo General. Zavala sostiene que "el ingreso al GATT 'era' [en ese tiempo México no había ingresado formalmente] necesario porque ya han pasado 40 años de industrialización bajo el sistema de sustitución de importaciones y menos del 5% de la planta industrial instalada es exportadora. El GATT obligará [...] en el mediano plazo, a la reconversión industrial para que el producto mexicano contenga más calidad, más tecnología y esté en mejores condiciones de competencia, lo cual redundará en una mayor participación en mercados internacionales y mejores productos y precios para el mercado interno [...] ya no es una idea que México podrá crecer a través del comercio exterior. Es algo inevitable [...] No podemos ser tibios ante el cambio. El nuevo México tiene que ser imaginativo y más agresivo. No es tiempo de asustarnos, es tiempo de creatividad, esfuerzo y dedicación".<sup>21</sup>

En la extensa entrevista de J. Rangel a Arturo Rubio del Cueto, expresidente de la CONCAMIN, publicada en el diario Excélsior sobre el tema que nos ocupa, el entrevistado argumentó la conveniencia que representaba para México adherirse al GATT. Mencionó que en caso de que esto sucediese, "la soberanía e independencia del país se consolidarían, porque ya no dependeríamos de concentraciones geográficas, comerciales y políticas; es mentira que nos veríamos invadidos de productos extranjeros o que habría quiebras industriales masivas y desempleo generalizado [...] ahora tenemos la necesidad de abrirnos al exterior; hay que estar atentos a los cambios mundiales de comercio, y creo que es más conveniente estar dentro del GATT. Allí podremos cobrar más alto el costo de nuestra apertura".<sup>22</sup> Más adelante, Rubio del Cueto manifestó que la gran oportunidad que tenemos que enfrentar es la de "elaborar productos y servicios de alta tecnología; ahí está el futuro del mundo".

---

<sup>21</sup> Expansión. "México aprueba el castillo", en Expansión, 25 de diciembre de 1985. pp. 24-27.

<sup>22</sup> Excélsior. "MI quiebras masivas ni menos soberanía por entrar al GATT", en Excélsior, 6 de septiembre de 1985, p. 1 y ss.

El expresidente de la CONCAMIN reconoció que México depende de la exportación del petróleo y que 35 productos representan el 65% de las exportaciones manufactureras, pero afirmó que "tenemos 1500 artículos con posibilidad de colocarlos en el exterior, porque hay suficiente producción nacional y porque compiten en calidad, precios y hay mercados", para presentar después una lista de 120 productos de los cuales casi la totalidad carecen de valor agregado. Rubio del Cueto cae en el mismo error que el presidente del IMEF al obviar el deterioro en los términos del intercambio y se contradice al argumentar que hay mercados para los productos mexicanos, los cuales tienen calidad y buenos precios, pero subraya la necesidad de ingresar al GATT.

En otra parte de la entrevista, Rubio del Cueto expresó que el ingreso al GATT obligará a las empresas del Estado a ser eficientes y productivas, negó que habrá desempleo masivo si se toman las medidas en materia fiscal y financiera y de precios internos, asimismo, negó que no necesariamente las empresas transnacionales serán las únicas beneficiadas con el eventual ingreso al Acuerdo General, "por el contrario, las que están en el país tendrían que hacerse más eficientes para hacer frente a la apertura". Lo que se deduciría de este planteamiento sería que la empresa Kodak de México lucharía por su sobrevivencia contra la empresa Kodak de Brasil. De los argumentos que expone, Rubio del Cueto concluye que para México será más ventajosa la entrada al GATT en 1986 de lo que lo hubiera sido en 1980.

Ricardo Peña Alfaro, consejero económico de la misión mexicana ante los organismos internacionales, con sede en Ginebra, presentó un resumen del trabajo "El avance legal del ingreso de México al GATT" en un suplemento del diario Uno más uno. En el artículo, Peña Alfaro analiza desde el punto de vista jurídico, los inconvenientes de estar fuera del GATT y las ventajas de pertenecer a este. Las deficiencias del sistema legal ajeno al GATT es que carece de un cuerpo unificado que establezca derechos y obligaciones a quienes participan en el comercio internacional; estos se definen por los acuerdos bilaterales y multilaterales que México tiene suscrito para sí mismo. En el mismo sentido, el marco legal fuera del GATT carece de un foro multilateral de negociación y garantía de compromiso que ofrece este; por último, el mecanismo idóneo para resolver los problemas comerciales internacionales es el del diálogo a nivel multilateral que permita acuerdos y reglamentaciones aceptados por el mayor número posible de países.

El sistema legal del GATT constituiría, entonces, un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales con base en un comercio abierto y liberal entre los miembros, "abierto en el sentido de que otorga derechos a todas las partes contratantes y evita discriminaciones [...] liberal, porque se inspira en los

principios de la economía clásica..."<sup>23</sup>. El autor hace una enumeración de siete beneficios y tres costos que implicarían para México entrar a ese organismo:

- "1) Un marco internacional de garantía y protección a los exportadores como consecuencia [...] de la no discriminación, estabilidad en las concesiones y todas las cláusulas del Acuerdo.
- "2) Foro de consultas y reclamaciones y mecanismo multilateral para la solución de las diferencias.
- "3) Disposiciones que permiten proteger a la industria nacional y regulación de las importaciones para salvaguardar la situación financiera del exterior.
- "4) Participación en la definición de normas futuras.
- "5) Foros de participación comercial [...] en los cuales hay posibilidades de abrirse mercados externos mediante negociaciones.
- "6) Asociación con países afines.
- "7) Asistencia técnica.

"Los costos para México:

- "1) Estabilidad en la política comercial... No podría cambiar repentinamente su política comercial.
- "2) Tránsito al mecanismo arancelario de protección.
- "3) Liberalización inicial como contraparte de los derechos que recibe de los demás miembros del Acuerdo.

"En estas condiciones, es claro que el sistema legal del GATT es más afín a los intereses del comercio exterior de México [...]"<sup>24</sup>

Estos son, a grandes rasgos, los argumentos que presentaron quienes estaban a favor de la incorporación al GATT: superación de la crisis, modernización, desarrollo, empleo, exportaciones seguras

---

<sup>23</sup> Peña Alfaró, Ricardo. "Inconvenientes y ventajas del GATT", en Página Uno, suplemento dominical de Uno más Uno, 16 de febrero de 1986, p. 4.

<sup>24</sup> *Ibidem*.

e importaciones de calidad, estabilidad comercial, foro de negociación, etc. El discurso apologético cifraba en el GATT las máximas ventajas que México podía obtener, en materia económica a mediados de la década de los ochentas.

Del otro extremo, se encontraban quienes temían el ingreso al GATT alegando una serie de costos y perjuicios que México tendría que afrontar con la liberalización del comercio de acuerdo a las reglas del GATT. Nuevamente, como en 1979, algunos sectores industriales convergieron sus criterios con los sindicatos, los partidos de izquierda y ciertos grupos académicos.

El presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Enrique Sandoval González, manifestó en una entrevista realizada en septiembre de 1985, que ese no era el momento propicio para ingresar al Acuerdo General "porque ese tiempo ya pasó [...] la década pasada era la más apropiada para que el país hubiera entrado al GATT, porque si las condiciones de mercado en ese tiempo no eran óptimas, si eran las mejores para incursionar en los mercados extranjeros por medio del organismo".<sup>25</sup> Sandoval señaló que el GATT enfrentaba problemas en sus mercados, considerando que las cuestiones de comercio deberían mantenerse al margen de ideologías o tendencias políticas, para finalizar sosteniendo que "en el caso de México y de su ingreso al GATT debemos saber en qué condiciones se hará", es decir, de los resultados de la negociación que se llevó a cabo entre las Partes Contratantes y la delegación mexicana dependería la aceptación o el rechazo al GATT.

Otra de las agrupaciones patronales que se manifestaron en contra del ingreso fue la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), cuyo presidente, Carlos Mireles, mencionó que "el ingreso al GATT equivalía a cancelar la política de protección comercial conforme a los intereses de la Nación; no garantizará el aumento de las exportaciones ni la diversificación de los mercados, colocaría en desventaja a la industria nacional y nos convertiría en simples abastecedores de petróleo para las grandes potencias y cancelaría las posibilidades de consolidar una industria mexicana y para los mexicanos"<sup>26</sup>. Una vez dada a conocer la decisión presidencial de iniciar negociaciones para la adhesión de México, los argumentos del presidente de la CANACINTRA se moderaron en cuanto a sus juicios. En una entrevista del 26 de noviembre de 1985, Mireles comentó que la CANACINTRA había apoyado "históricamente" los principios contenidos en el Protocolo de Adhesión, tales como la salvaguardia de la soberanía, de la planta

---

<sup>25</sup> Excélsior. "No es el momento propicio para ingresar al GATT", en Excélsior, 8 de septiembre de 1985.

<sup>26</sup> Excélsior. "Cancelaría proteccionismo ingresar al GATT", en Excélsior, jueves 5 de septiembre de 1985, p. 1.

productiva, de los recursos no renovables y del empleo. Más adelante mencionó que "tenemos pocas ventajas de negociación [para ingresar al GATT] debido a nuestro sistema arancelario casi liberalizado. Empero, nosotros somos respetuosos de la decisión del gobierno federal, cuyos integrantes son los responsables de lo bueno y malo que suceda en el país" <sup>27</sup>. Con estas declaraciones, Carlos Mireles no comprometía en lo mínimo a su organización, descargando cualquiera responsabilidad en el gobierno.

Posteriormente, Mireles volvió a definir su posición contraria a la incorporación, marcando criterios más severos que aparecieron publicados en la revista Expansión de diciembre. En la entrevista, el presidente de la CANACINTRA consideró que, en primer lugar, era preocupante y lamentable "que un foro de consulta popular [el Senado] de un tema tan relevante se haya realizado a puerta cerrada, sin informar a la opinión pública sobre las discusiones que se llevaron a cabo, ni dar a conocer los criterios que serán utilizados para evaluar las participaciones" <sup>28</sup>. En el mismo sentido, mencionó que las razones esgrimidas en 1980 para argumentar el rechazo de esa cámara al ingreso de nuestro país al GATT seguían siendo válidas en el momento actual:

- "- México, sin pertenecer a ese organismo, puede exportar una gran cantidad de manufacturas al mercado estadounidense, aprovechando el Sistema Generalizado de Preferencias...
- "- Nuestra ya de por sí debilitada economía se hace más vulnerable ante el arribo a nuestro territorio de las corporaciones multinacionales.
- "- ... el artículo xx inciso g del Acuerdo General es lesivo a la soberanía nacional, pues limita el manejo de la política de hidrocarburos.
- "- ... La simple entrada al GATT no se traducirá en forma inmediata en un aumento de las exportaciones nacionales. Antes se tendría que mejorar la estructura económica, reducir la dependencia del exterior, romper con el desarrollo regional desigual, vincular la investigación científica y tecnológica con el sector productivo, disminuir los desequilibrios sectoriales e intersectoriales y los problemas de infraestructura y transporte.
- "- ... el Acuerdo General posee reglas que son inadecuadas o desfavorables a los países subdesarrollados [a pesar de la

---

<sup>27</sup> Op. cit. El Día, "Discrepancias..." p. 3

<sup>28</sup> Expansión. "CANACINTRA vs. GATT: el escenario todavía sin luces", en Expansión, 25 de diciembre de 1985.

Parte IV referente a ellos].

"- ... el ingreso representa una limitante para el manejo de los instrumentos clave de protección y fomento de la actividad económica nacional.

"- ... en los países desarrollados, los impuestos a las importaciones constituyen un mecanismo secundario de protección. Los límites cuantitativos y los controles de calidad conforman un universo de más de 800 obstáculos al crecimiento del comercio mundial.

"-Las variaciones sexenales son una limitante interna bastante grave a considerar, ¿en qué medida el ingreso al GATT nos permitirá contar con una política económica a largo plazo?"<sup>29</sup>

A pesar de los argumentos que exponía Mireles para fundamentar su rechazo al GATT, subrayaba que el organismo al que representa apoyaría las acciones que el gobierno instrumentase para modernizar la planta industrial y hacer frente a la nueva situación. Por otra parte, se mencionó que la CANACINTRA había comenzado a replantear las estrategias de industrialización con el apoyo de centros de investigación para estudiar la reconversión industrial, cuyo objetivo sería el desarrollo de las nuevas tecnologías y el ajuste de los procesos productivos para planear una futura plataforma exportadora.

Algunos Consejos que forman parte de CANACINTRA manifestaron también las inquietudes de sus agremiados en torno al debate del GATT. Ignacio Muñoz, presidente del Consejo de Bienes de Capital, manifestó que 2,200 empresas productoras de bienes de capital en el país "se verían desmanteladas si México decide ingresar al GATT", agregando más adelante que la liberalización que se había hecho de los permisos previos de importación ya había provocado desempleo y paralizado la inversión en este renglón.

El dirigente del Consejo de Bienes de Consumo agregó que de las empresas que se dedican a la producción de ese tipo de bienes dependen aproximadamente doscientos mil trabajadores, los cuales ya se enfrentan a las posibilidades del desempleo desde julio de 1985 cuando "se abrieron las fronteras a productos terminados". Por otra parte, "actualmente más de 50% de nuestra capacidad instalada está ociosa, y si se desconoce este hecho, el entrar al GATT nos llevará a una mayor dependencia en este sector y a caer en manos de las transnacionales".<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> *Ibid.* pp. 28-29.

<sup>30</sup> Excélsior. "Afectaría a 2,200 empresas ingresar al GATT", en Excélsior, sábado 7 de septiembre de 1985, p. 1 y ss.

Por su parte, Pedro Pin, presidente del Consejo Metal Mecánico de CANACINTRA declaró que hay 15,000 empresas afiliadas en su rango, las cuales deberían integrarse en cadenas productivas para resistir el proceso de internacionalización de nuestro comercio. Pin comentó que la liberalización de permisos de importación por aranceles debería llegar a las empresas paraestatales "porque son las que nos venden las materias primas a precios más altos que los del exterior y en condiciones onerosas. Es mentira que el industrial privado sea ineficiente, cuando la ineficiencia y la improductividad parte de las empresas paraestatales que impiden la competencia con el exterior"<sup>31</sup>. Es verdad que ninguno de los sectores productivos reconoce ampliamente sus deficiencias y su parte de culpa por el subdesarrollo de las estructuras de la economía mexicana. El gobierno alega la ineficiencia de la iniciativa privada para producir bienes de calidad a bajos precios y, por su parte, la iniciativa privada culpa a las empresas paraestatales de ser ellas las causantes de tal ineficiencia.

Otros consejos pertenecientes a la CANACINTRA opinaron que el ingreso de México debería ser gradual para evitar una aventura comercial que agudizase los problemas del país. El presidente del Consejo Alimentario, Jorge Pérez Gil, subrayó que la liberalización comercial debe ser cuidadosa para que "Estados Unidos no convierta al país en un desecho de productos alimenticios..." y que la polémica sobre el ingreso de México al GATT no debe ser causa de divisionismo entre los industriales. Por otra parte, el presidente de la Asociación de Industriales de Guanajuato había declarado en septiembre de 1985 que el ingreso debería darse sin aceleramiento en las políticas económicas, pero que la microindustria, junto con la pequeña y mediana, resultarían seriamente afectadas porque, al no poder competir con los países que integran el GATT, tendrían que desaparecer, lo que no sólo provocaría un grave desempleo, sino también agudas presiones sociales. No se debía "caer en el radicalismo del proteccionismo, pero [...] se debe dar oportunidad y tiempo a la industria nacional para que se actualice y equilibre sus procesos de producción".<sup>32</sup>

En un artículo de Ramírez Cuéllar publicado en el periódico El Día se resumen de manera breve los argumentos de los pequeños y medianos industriales que justifican su oposición al GATT. Comenta, entre otras cosas, que:

- 1.- Sin pertenecer al GATT, nuestro país puede aumentar sus exportaciones en el Contexto [sic] del Sistema Generalizado de Preferencias, de otros mecanismos e instituciones.

---

<sup>31</sup> Ibid. p. 14.

<sup>32</sup> Op. cit. Transformación... p. 16.



"2.- La apertura de nuevos mercados, la reducción de aranceles, no garantizan un aumento en las exportaciones mexicanas.

"3.- El 80% del comercio se realiza con las grandes potencias y no a través del GATT, de ahí que persiste la idea de que se trata de un organismo inoperante.

"4.- El ingreso al GATT representa una limitante muy grande para manejar la política económica nacional [...] las áreas en las cuales el gobierno tendrá restricciones son: el uso, explotación y venta de hidrocarburos, en la aplicación de los controles cambiarios, en el apoyo a las empresas exportadoras, en la protección y respaldo a las empresas estatales y desde luego, en lo que concierne a la formulación de la política comercial".<sup>33</sup>

Para reforzar los argumentos de la pequeña y mediana industria, la CANACINTRA sostenía que el 97% de los establecimientos comerciales registrados en el país estaban clasificados en esas categorías, empleando el 70% de la población económicamente activa, de ello que el riesgo que se afrontaría al tomar una decisión de importancia (no ya la entrada al GATT, sino la liberalización comercial) se reflejaría en la estructura productiva del país en el mediano plazo.

Otro sector importante de la opinión pública, que se manifestaba contra la adhesión al GATT estaba conformado por los cinco partidos de izquierda registrados en aquel entonces en el padrón político nacional. El líder del Partido Mexicano de los Trabajadores, Heberto Castillo, sostuvo que las razones que dio el gobierno para entrar al GATT fueron poco fundadas, ya que "es ilusorio" buscar ampliar el mercado exterior con productos no petroleros, "[...] esta medida es una gran falla del gobierno pues nos acabará de integrar definitivamente a la economía de los Estados Unidos"<sup>34</sup>. Los auténticos beneficiados del ingreso serían solamente la clase media alta y la privilegiada del país, según el ingeniero Castillo, en tanto que la pequeña y mediana industria tendrían que afrontar la quiebra, su desaparición o su absorción.

El diputado por el que entonces era el Partido Socialista Unificado de México José Unzueta Lorenzana, aseveró que el GATT no representaría ningún beneficio, por el contrario, agravaría la situación de las industrias medianas y pequeñas, las cuales representan la masa fundamental de la producción que cubre las necesidades para el desarrollo del país. Unzueta definió al GATT

---

<sup>33</sup> Ramírez Cuéllar, Javier. "Los argumentos de los pequeños y medianos industriales", en El Día, 4 de diciembre de 1985, p. 7.

<sup>34</sup> Op. cit. Discrepancias... p. 3.

como un valladar para el desarrollo y como un estímulo para el retroceso.

Jorge Zavala Peña, representante del Partido Popular Socialista, consideró que la solicitud de ingreso al GATT era, para México, "[...] un mayor sometimiento al imperialismo, principalmente de Estados Unidos, lo que pondría en peligro la independencia nacional"<sup>35</sup>. En ese sentido, remarcó que era necesario un rechazo firme de las organizaciones sindicales y de los partidos políticos interesados en defender la planta productiva y el empleo en el país.

Por su parte, el diputado Alfredo Graco Ramírez, del Partido Socialista de los Trabajadores, mencionó que la decisión gubernamental de iniciar negociaciones en el seno del Acuerdo General integraría a nuestro país al capitalismo más desarrollado en perjuicio de "las grandes mayorías". A juicio del diputado Graco Ramírez, "todo convenio de carácter internacional afecta la soberanía de un país y en el caso de México puede afectarse de colocarnos [sic] en una mayor dependencia económica con los Estados Unidos".<sup>36</sup>

Pedro Peñaloza, diputado por el Partido Revolucionario de los Trabajadores, afirmó que la decisión de entrar era incorrecta porque obedecía a presiones de Estados Unidos, quienes condicionaban, mediante el chantaje comercial, el otorgamiento de nuevos préstamos. Las causas de la decisión del ingreso al GATT, dijo el diputado, serían el aumento del desempleo y el daño a la soberanía del país.

En una nota citada en páginas anteriores, la Confederación de Trabajadores de México manifestaba la inconformidad de los trabajadores sindicalizados en esa central por la decisión gubernamental de iniciar negociaciones de adhesión al GATT; sin embargo la CTM, por medio de Fidel Velázquez, subrayaba que la inconformidad no se traduciría en protestas. Del mismo modo, se agregó que la crisis por la que atraviesa nuestro país ameritaba otro trato. Fidel Velázquez, quien fungía como secretario general de la C.T.M. afirmó que la decisión mencionada no respondía a presiones del exterior, ya que "el gobierno federal así lo había asegurado". En relación con las consultas públicas que hizo el gobierno para conocer la opinión popular, Fidel Velázquez dijo que estas "permitieron al gobierno conocer, en efecto, esa opinión, pero se hicieron para eso y no para acatarlas".<sup>37</sup>

---

35 *Ibídem.*

36 *Ibídem.*

37 *Ibid.* p. 9.

El secretario general del Sindicato Unico de Trabajadores de la Industria Nuclear, Jaime Bahena Bustos, declaró que el GATT puede afectar los niveles de vida de los trabajadores, agregando que tal decisión no perjudicaría las relaciones entre el gobierno y los trabajadores porque no se ponía en peligro la paz social.

El Colegio Nacional de Economistas no tomó, en el debate de 1985, un papel tan activo como el que jugó en 1979 y sólo se concretó a expresar, a través de su presidente, Gustavo Varela, quien tiene las mismas funciones en la Asociación de Economistas de América Latina, que el ingreso al GATT no resolvería la carencia exportadora de nuestro país y, en cambio, profundizaría la crisis que enfrenta la planta productiva si no se resuelven los problemas industriales y comerciales.

Algunos organismos latinoamericanos como el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), también opinaron en relación al ingreso de México al GATT, considerando que si se optaba por la entrada, se obedecería a presiones de los Estados Unidos. "Es altamente preocupante esta nueva postura estadounidense que pretende condicionar sus apoyos financieros a políticas de liberalización económica. Es decir, entre más abierto sea el comercio entre las naciones industrializadas y de los endeudados países en desarrollo, Estados Unidos abrirá más su mercado y se sentará a la mesa de negociaciones para la reestructuración de sus adeudos.

"México aceleró sus políticas de cambio estructural para modificar definitivamente su tendencia monoexportadora del petróleo y aumentar sus disminuidos márgenes de maniobra internos, económicos, políticos, laborales y sociales.

"El gobierno de México decidió acelerar este proceso de cambio a pesar de las claras tendencias a un mayor proteccionismo comercial provocado principalmente por Estados Unidos [...] que contravienen las propias reglas del GATT y de la UNCTAD. <sup>30</sup>

Con las citas anteriores, el SELA centra la discusión en dos puntos principales: Por una parte, la decisión de ingresar al Acuerdo General responde a una crisis económica estructural dentro de nuestro país; por otra parte, tal liberalización comercial es promovida fundamentalmente por Estados Unidos, quien desea mantener una posición hegemónica en la relación Norte-Norte.

Diferentes artículos periodísticos publicados desde septiembre de 1985 sólo abundaron en los criterios expuestos sin agregar nuevos elementos en el análisis que se oponía a la entrada al Acuerdo General. Se menciona, por ejemplo, que con el ingreso se

---

<sup>30</sup> Excélsior. "Grave déficit de Estados Unidos". en Excélsior, partes 3 de septiembre de 1985, p. 1 y ss.

reforzarán los lazos de dependencia hacia las economías desarrolladas, se acrecentará el grado de concentración de los oligopolios y se beneficiará a las empresas transnacionales, trayendo como consecuencia un mayor desempleo, la quiebra de las empresas pequeñas y medianas y una polarización más profunda al interior de la sociedad mexicana.

En un artículo publicado en el diario Excélsior, Cuauhtémoc Anda sostiene que "la anunciada decisión [...] de ingresar al GATT, creo que debe venir acompañada por juicios y elementos que mencionen a quiénes y a cuántos beneficia y a quiénes y a cuántos perjudica".<sup>39</sup>

Un folleto publicado por el grupo editorial Expansión intentó una aproximación de quién promueve y presiona a México para entrar al GATT: "conforme aumenta la presión del gobierno mexicano... es evidente que alguien, en algún lugar desea ver a México en el GATT a cualquier precio. Un estudio informal sugiere que ese alguien es Ronald Reagan, que parece desea ver a su 'latoso' vecino del sur reducido a los mismo términos que cualquiera otra nación que solicita favores especiales"<sup>40</sup>. Como boletín informativo de carácter empresarial, en el artículo sobre el GATT se formula una latente inconformidad del sector industrial mexicano por haberse eximido tan rápidamente los permisos previos a la importación en el ámbito del comercio exterior mexicano. "En un estallido de entusiasmo que muchos creen que fue inspirado por las presiones de los bancos multilaterales, recientemente el gobierno mexicano se puso a trabajar a brazo partido para desintegrar su régimen de permisos previos de importación. Se abrió el comercio de manera tan abrupta que fue difícil controlar las importaciones, por lo menos esa fue la situación desde el punto de vista de los fabricantes locales".<sup>41</sup>

Las anteriores fueron expresiones breves y resumidas de algunos de los principales actores de la vida económica nacional, entre cámaras, industrias y sindicatos, u observadores de esta, tales como los organismos latinoamericanos, las agrupaciones académicas, los partidos políticos y finalmente las opiniones personales de algunos articulistas.

---

<sup>39</sup> Anda G. Cuauhtémoc. "Muchos daños, pocos beneficios", en Excélsior, miércoles 1 de enero de 1986, p. 8.

<sup>40</sup> Expansión. "¿Para qué sirve realmente el GATT?", en Análisis económico para la dirección de empresas, Grupo Editorial Expansión, 2 de septiembre de 1985, p. 2.

<sup>41</sup> *Ibidem*.

Faltaría hacer mención de lo que se pensaba a nivel general entre la población sobre los beneficios y riesgos de la adhesión de nuestro país al GATT.

Los resultados de una encuesta aparecidos en Excélsior a principios de 1986 eran unos indicadores interesantes sobre lo que se conocía a nivel popular en relación con la entrada al Acuerdo General. Para la encuesta, se formularon dos tipos de preguntas y las respuestas fueron contundentes:

- "1.- Si México entra al GATT se mejorará el nivel de vida, habrá empleo, se aprovecharán los recursos naturales, se desarrollará la producción y el intercambio de mercancías y se fomentará el desarrollo económico: 25% del total de los entrevistados respondieron afirmativamente a estas aseveraciones.
- "2.- Si México entra al GATT habrá más dependencia económica, la industria nacional será desplazada por la extranjera, las empresas medianas y pequeñas van a quebrar, habrá muchos desempleados y entrarán al país infinidad de productos extranjeros: 72% del total consideraron que estas aseveraciones serían realizables.
- "3.- No sabe: 3%" <sup>42</sup>

Esta miniencuesta podría haber sido un parámetro interesante para considerar que la decisión instrumentada por la administración de Miguel de la Madrid no contaba con la simpatía popular y quizá ni siquiera era tema de dominio y debate del ciudadano común. Era fundamental promover las medidas para acelerar el ingreso de México en un periodo en que las secuelas de la crisis de 1982 aún se sentían y las de 1985 estaban muy presentes tanto en lo económico como en lo social. Por ello, es de primordial importancia reseñar los argumentos que sostuvo y el proceso que siguió la administración de Miguel de la Madrid para consolidar la membresía al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

---

<sup>42</sup> Sabag, Adip. "Miniencuesta de... Adip Sabag", en Excélsior, miércoles 8 de enero de 1986, p. 4.

#### D. LA POSICION GUBERNAMENTAL

La crisis económica por la que atraviesa México desde 1982, en la que se combinaron el descenso de los precios del petróleo en el mercado mundial, del cual depende una buena parte de las exportaciones mexicanas, y la falta de divisas para seguir solventando los intereses de la deuda externa, así como los altos índices de inflación a nivel interno, motivaron al gobierno de Miguel de la Madrid a cambiar las estrategias de desarrollo que los anteriores gobiernos habían instrumentado. Del período de sustitución de importaciones se pasó al de desarrollo estabilizador y luego al desarrollo compartido; en su momento de auge, el petróleo se comercializó en exceso, convirtiéndolo en puntal del crecimiento del país; desde hace siete años se ha intentado imprimir un nuevo rumbo en la economía mexicana promoviendo el "cambio estructural" durante la administración de Miguel de la Madrid y la modernización de la economía en el actual sexenio, teniendo ambas como derrotero el impulso a las exportaciones y una amplia apertura al comercio internacional como parte de la estrategia comercial para redefinir las áreas de acción del Estado.

"Desde el inicio de la presente administración, sostenía el entonces presidente Miguel de la Madrid, al comercio exterior de México se le asignó un papel prioritario en la estrategia del desarrollo económico del país. Esta prioridad se plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior. En estos programas se vincula a la política de comercio exterior con el cambio estructural de la economía mexicana, con el propósito de sentar las bases de un desarrollo más autónomo y más justo. Por ello esta administración ha estimulado la exportación no petrolera ya que es la forma más sana y eficiente de obtener divisas del exterior para cumplir con nuestros compromisos y asegurar el desarrollo del país".<sup>43</sup>

En efecto, desde que tomó posesión de su cargo presidencial, Miguel de la Madrid convocó en sus discursos a la austeridad económica en lo interno y hacia una diversificación de nuestros productos de exportación para el exterior. Sin embargo, también se mencionó desde inicios de esa administración una liberalización en las importaciones en documentos como la Carta de Intención de 1982

---

<sup>43</sup> Madrid Hurtado, Miguel de la. "Exposición de motivos e iniciativa de ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en materia de Comercio Exterior", en Testimonios y Documentos. El Día, lunes 25 de noviembre de 1985.

y de 1985 dirigidas al Fondo Monetario Internacional o en sus Informes de Gobierno.

De esta forma, se instrumentaron los programas citados anteriormente (PRONAFICE y PROFIEIX) y, por otra parte, se comenzó a liberalizar la importación mediante la sustitución del Permiso Previo, el cual, hay que recordar, abarcó el 90% de las fracciones arancelarias en un lapso de dos años.

Es a partir del 25 de julio de 1985, fecha en la que se suprimió el requisito del permiso previo a la importación en un 44.6% del total de las fracciones arancelarias, cuando el gobierno, a través del secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, comenzó a hacer comentarios favorables a la entrada de México al Acuerdo General sober Aranceles y Comercio.

El secretario de Comercio se expresó más concretamente a favor del ingreso al GATT en su comparecencia ante el Senado de la República el día 13 de noviembre de 1985. Cabría recordar que cuando Hernández Cervantes fungía como subsecretario de Comercio Exterior en el régimen de López Portillo fue, en aquel entonces, el principal promotor de la adhesión de México. En su comparecencia, se pronunció por un ingreso al Acuerdo General gradual y selectivo, fundamentando que la incorporación de México "no pondría en peligro" la rectoría económica del Estado ni la soberanía en el manejo de los recursos naturales. Tampoco sería "la panacea" para remediar los problemas del país, pero representaría más ventajas que desventajas y, para la población en general, significaría más empleos, mayores ingresos y poder adquisitivo, mejor calidad en bienes y servicios y crecimiento de la inversión y en la entrada de divisas al país.

Por otra parte, dijo el secretario de Estado que es "infundado e irresponsable aseverar que la adhesión al acuerdo arancelario implicaría acabar con las 80 mil pequeñas y medianas empresas existentes. Entre o no en el Gatt, nuestro país tiene que hacerse eficiente y ser capaz de aumentar sus exportaciones y enfrentarse a la competencia de todo el mundo. Ha llegado el momento de revisar el proteccionismo industrial a ultranza y de que los industriales empiecen a devolver al pueblo lo que obtuvieron durante más de 40 años".<sup>44</sup>

Más adelante, Hernández Cervantes externó a los senadores su preocupación por el creciente proteccionismo en los principales mercados de México, sosteniendo que dentro del GATT nuestro país tendría más oportunidades de defenderse: "El proteccionismo sería más fácil enfrentarlo desde organismos multilaterales como el GATT",

---

<sup>44</sup> Hernández Cervantes, Héctor. "El ingreso al GATT, ni amenaza a la soberanía ni panacea". Comparecencia del secretario de Comercio y Fomento Industrial ante el Senado de la República. Excélsior, 14 de noviembre de 1985.

que si bien no es un instrumento acabado y perfecto, ¿qué sucedería si no existiera un marco general y respetado razonablemente por diferentes países?".<sup>45</sup> Estas argumentaciones se contraponían a las que en ese tiempo vertía el propio presidente del GATT, Felipe Jaramillo, refiriéndose a los cuestionamientos sobre el buen funcionamiento del Acuerdo General a causa del proteccionismo de los países industrializados, no sólo contra los países no miembros del GATT, sino también contra los países adheridos a este.

Respondiendo a una pregunta formulada por el senador Martínez Corbalá, referente a la soberanía del Estado en el manejo de los recursos petrolíferos, Hernández Cervantes mencionó que este punto "ha causado preocupación en la opinión pública, entre los progresistas, los moderadamente progresistas y aun entre quienes no lo son [sic]", para luego subrayar que el artículo 20 inciso g del texto del Acuerdo General referente a este tema no ha creado ningún problema a los países petroleros que son miembros de este, por otra parte, el artículo 23 establece que los términos de adhesión de cada país están determinados por ellos mismos, por lo tanto, "mi opinión convencida es que de acuerdo con las reglas establecidas actualmente en el GATT, nuestro país puede cubrir con mucha precisión y seguridad la preocupación que tanto usted como yo tenemos y, obviamente, todos los mexicanos".<sup>46</sup>

Más adelante, el secretario de Comercio adujo que el ingreso al tratado comercial se traducirá en "mayores seguridades y certidumbre a futuro en materia de exportación, lo que naturalmente se traducirá en confianza para los inversionistas nacionales o extranjeros; [por lo tanto] la apertura externa significa posibilidades de más plantas industriales y más empleos... la apertura comercial que se practica desde hace varios meses ni ha llevado a una destrucción de la magnitud que dicen y ni siquiera de pequeña magnitud".<sup>47</sup>

Finalmente, respondiendo a una pregunta, Héctor Hernández habló sobre lo que el pueblo de México en general podría obtener con el ingreso al GATT, señalando que "... se puede obtener, si tenemos éxito [sic], que la política de proteccionismo revisado gradual y paulatinamente se traduzca en fuentes de empleo, mejores ingresos, mayor adquisición de productos que tendrán precios menos elevados, la posibilidad de crecimiento para el país mediante la inversión que resultaría de un mayor ingreso de divisas... Esto lo afirmo en lo personal, son más las ventajas que las desventajas de mantenerse aislado en un mundo que ya no puede ser un mundo de islas, sino un mundo de interdependencia y fundamentalmente en

---

<sup>45</sup> *Ibidem.*

<sup>46</sup> *Ibidem.*

<sup>47</sup> *Ibidem.*



materia económica y comercial". 48

Ya para esa fecha, la LIII Legislatura del Senado de la República había editado un folleto de Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México. Dicho documento especifica que tiene un carácter informativo, cuyas opiniones y orientaciones son de las fuentes consultadas y no del Senado mismo. El trabajo se divide en seis capítulos que tratan sobre las Consideraciones Generales, la Industrialización y el Comercio Exterior de México, el GATT: antecedentes, objetivos, estructura y marco jurídico, las deliberaciones del GATT 1958-1984, las perspectivas del GATT y México y el GATT. Finalmente se presentan dos anexos, el primero menciona a los países participantes en el GATT hasta 1984 y el segundo es el Texto del Acuerdo General.

Como complemento de este folleto de Información Básica, el Senado de la República editó tres folletos más que versan en relación con la consulta sobre el GATT que realizó ese órgano legislativo, en forma de relatorías los dos primeros y otro que manifiesta las conclusiones a las que se llegaron.

En la primera parte de la relatoría se señala que, dadas las condiciones actuales del país, la política comercial debe orientarse con mayor fuerza hacia los mercados del exterior, ya que la política de sustitución de importaciones "... aisló a los sectores manufactureros nacionales de comercio internacional, restándoles productividad, [por lo tanto]... la liberalización del comercio, acompañada de una eliminación gradual del proteccionismo, daría la oportunidad de incrementar las exportaciones al crear condiciones más flexibles de negociación para la colocación de los productos mexicanos en el exterior. Quienes se han manifestado en contra de una apertura sostienen que no garantiza la posibilidad de incrementar y diversificar el comercio exterior ya que no existen posibilidades de integración de la planta productiva..." 49

Por otra parte, se afirma en el citado documento que las negociaciones multilaterales que ofrece el GATT representan una gran oportunidad para México, ya que en estos foros "se contaría con el apoyo de países en desarrollo que tienen metas afines, [además de] la oportunidad de participar, influir y ampliar el poder de este grupo de países para defender mejor sus propios intereses. Así que lo realmente importante serían los términos de las negociaciones que precederían tal decisión [de entrar al GATT], dejando a salvo aspectos clave de nuestra política de desarrollo... negociar los términos de una transición que para algunos podría

---

48 Ibidem.

49 Senado de la República. "Consultas sobre el GATT, relatoría". LIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado núm. 56, primera parte. Noviembre de 1985, p. 18.

extenderse a siete años, en razón de las inversiones y la posibilidad de reorientar el aparato industrial... y la obtención y afianzamiento de posiciones en los mercados extranjeros..."<sup>50</sup>

Por último, los participantes en la consulta preparada por el Senado se pronunciaron por la "preservación y vigencia plena" de la soberanía nacional, ya sea de los recursos naturales o de medidas de diferente tipo que pudiera modificar la orientación de nuestro modelo de desarrollo.

La segunda parte de la relatoria, preparada por las comisiones senatoriales encargadas de estudiar la posibilidad de ingresar al GATT, reitera la importancia del comercio exterior como uno de los objetivos prioritarios de la política de desarrollo del país, la cual debe ir enmarcada en una sustancial modernización de los sectores productivos mexicanos. Se aclaró que la liberalización comercial no debe ser irrestricta, pero que tiene que ser concebida como una política global de desarrollo hacia afuera.

También se subrayó la importancia de que la apertura comercial fuese acompañada de facilidades más amplias para la inversión extranjera, que no serían un peligro para la soberanía nacional porque ya existe un marco jurídico establecido.

En el marco de consultas que organizó el Senado, también se expresaron opiniones contrarias al ingreso de México al Acuerdo General, en este sentido, se opinó que "[...] adoptar las normas del GATT en materia de comercio exterior, implicaría poner en peligro el carácter nacional de la planta productiva del país, [sosteniendo que el ingreso] no garantiza en forma alguna un aumento de las exportaciones nacionales [a menos que] se corrijan los desequilibrios estructurales presentes en el aparato productivo. [Por otra parte, el ingreso al GATT] sólo beneficiaría de manera amplia a las empresas transnacionales y a las grandes empresas que operan en nuestro país, porque son ellas las que disponen de tecnología avanzada con una calidad competitiva".<sup>51</sup> Quienes se expresaron en contra del ingreso de México al GATT concluyeron que los lineamientos de este podrían propiciar mayor desempleo, disminución del ingreso real y una reducción en la demanda.

Finalmente, la relatoria del Senado se refiere a la comparecencia del Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, que hemos reseñado más arriba.

El resultado al que llegaron las Comisiones Unidas del Senado

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>51</sup> Senado de la República. "Consulta sobre el GATT, relatoria". LIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado núm. 57, segunda parte. Noviembre de 1985, pp. 8.

encargadas de estudiar la cuestión del GATT fue resumir las tareas que se llevaron a cabo y presentar algunas consideraciones. Destacan que "el verdadero valor de la Consulta no fue sólo conocer inquietudes aisladas, sino descubrir, con el concurso de todas las opiniones, las características esenciales de un marco de referencia integrador, con capacidad de asimilar los cambios que seguramente sobrevendrán en el futuro [...] Ha quedado claro que México debe promover con mayor fuerza sus exportaciones para obtener beneficios adicionales del mercado exterior".<sup>52</sup>

Por considerarlo de importancia, resumiremos los doce planteamientos que a juicio de las Comisiones Unidas "despertaron más preocupación al analizarse y valorarse las repercusiones que podría tener para el país el ingreso al GATT.

"I.- Que el protocolo de adhesión se circunscriba plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional y la rectoría del Estado... [así como] el respeto total a nuestra autonomía para decidir la política petrolera y las políticas de explotación de los demás recursos naturales de la nación.

"II.- Que [...] se le reconozca a México como país en desarrollo, con el fin de que reciba el tratamiento que establece la Parte IV del Acuerdo General.

"III.- Que [...] se tengan muy en cuenta las necesidades de protección que aún demandan los productos de las diferentes ramas de la planta industrial y de la agricultura nacional [...] Se considera que los términos del proyecto de protocolo de adhesión de 1979 pueden ser utilizados como referencia en esta parte de las negociaciones.

"IV.- Que será necesario revisar toda la estrategia de vinculación comercial de México con el resto del mundo, a fin de definir el marco general de la internacionalización de la economía nacional...

"V.- Que se pueda contar con los apoyos necesarios para atender y corregir los impactos que puedan resultar de la apertura comercial, particularmente en lo que pudieran requerir las empresas medianas y pequeñas, y los trabajadores que resultaran afectados durante la etapa de adaptación de la industria a la competencia internacional...

---

<sup>52</sup> Senado de la República. "Consulta sobre el GATT. Conclusiones". LIIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado, núm. 58. Noviembre de 1985, p. 7.

- "VI.- Que las importaciones que se hagan sean preferentemente bienes de consumo necesarios para la población o requerimientos de insumos para la planta productiva...
- "VII.- Que continúe aplicandose una política cambiaria realista que mantenga la subvaluación del peso frente al dólar...
- "VIII.- Que preferentemente las compras del sector público se canalicen a favor del mercado interno.
- "IX.- Que [...] se revisen prioridades en la consolidación y creación de la infraestructura que demandan los programas de industrialización y de fomento a las exportaciones.
- "X.- Que se considere el impulso de programas de desarrollo tecnológico en apoyo a las pequeñas y medianas empresas...
- "XI.- Que [...] se implementen programas de fomento al comercio exterior con una proyección de mediano y largo plazo.
- "XII.- Que se continúen promoviendo niveles más altos de eficacia en las empresas del sector público..."<sup>53</sup>

Como se puede apreciar, los tres primeros puntos de esta serie de planteamientos podrían ser el resultado de las negociaciones sobre las condiciones en las que México puede acceder al GATT, es decir, son metas a lograr durante las pláticas con las Partes Contratantes. Los nueve incisos restantes se refieren a los objetivos para que nuestro país tenga éxito en el Acuerdo General; hablan de un deber ser en lo económico que englobe lo industrial, lo comercial y lo monetario para que México no se vea perjudicado por su apertura comercial.

Las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y segunda de Relaciones Exteriores del Senado de la República llegan a la siguiente conclusión:

"Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno, negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT- con el propósito de concertar

---

<sup>53</sup> *Ibid.* pp. 8-13.

su eventual adhesión a ese organismo, en los términos que mejor convengan al interés nacional".<sup>54</sup>

Este mismo texto de las conclusiones del Senado sobre el GATT fue publicado días después en el Diario Oficial de la Federación, y con ello, el Poder Legislativo daba su aprobación expresa para que los encargados del Ejecutivo iniciaran los trabajos de adhesión.

Algunos días antes (12 de noviembre), Miguel de la Madrid había turnado a la Cámara de Senadores una "Iniciativa de Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en Materia de Comercio Exterior", en la cual se intenta, en resumidas cuentas, aumentar el poder decisorio del Ejecutivo Federal sobre el comercio exterior. La misma iniciativa indica que "[...] busca convertirse en Ley Reglamentaria en materia de Comercio Exterior porque regula tres aspectos fundamentales del mismo: a) facultar al Ejecutivo Federal para aumentar, disminuir o suprimir los aranceles de importación o exportación, expedidos por el propio Congreso y para crear otros; b) establecer los casos en que podrá restringirse la importación y exportación de mercancías; y, c) enfrentar las prácticas desleales de comercio internacional".<sup>55</sup>

Más aún, el mismo día en que apareció publicado el documento del Senado en el Diario Oficial, el presidente Miguel de la Madrid había girado instrucciones al Secretario de Comercio y Fomento Industrial para iniciar las negociaciones del ingreso de México al GATT. Estas instrucciones fueron publicadas hasta el 25 de noviembre del mismo año en los diarios del país.

El documento que turnó Miguel de la Madrid a Hernández Cervantes hacía referencia a la penosa situación por la que atraviesa la economía mexicana, mencionando en especial "el debilitamiento de nuestras relaciones económicas con el exterior". Para combatir ese debilitamiento se propone "insertar en términos eficientes y competitivos a la economía mexicana en el comercio mundial". Con ese objetivo, se considera indispensable racionalizar la protección industrial para hacer más eficiente y competitiva nuestra economía.

Posteriormente, se menciona la política de sustitución del permiso previo a las importaciones por el del arancel para regular estas de acuerdo a los lineamientos del GATT, ya que el permiso previo dio paso a un excesivo proteccionismo a la industria nacional que impidió "una razonable competencia, alentó costos excesivos [...] interconstruyó [sic] en el sistema económico presiones inflacionarias y le restó al país competitividad en el

---

<sup>54</sup> *Ibidem.* p. 13.

<sup>55</sup> *Op. cit.* Madrid Hurtado, Miguel de la. "Iniciativa de Ley..." p. 36.

comercio internacional. Por otra parte, México requiere una participación activa en las negociaciones económicas internacionales en sus diferentes pero interconectados elementos: finanzas, moneda y comercio. No podemos aislarnos de un mundo crecientemente interdependiente".<sup>56</sup>

En el citado comunicado, Miguel de la Madrid hacía referencia a las opiniones que había formulado el Gabinete de Comercio Exterior en el sentido de optar por la adhesión al organismo comercial. "He considerado que existen razones fundamentadas por las que conviene al interés nacional iniciar los procedimientos tendientes a la adhesión de México al Acuerdo General...

"Cuatro razones básicas aconsejan que México participe como parte contratante del mencionado acuerdo. En primer lugar [se favorecerá] el fomento de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección. [Por otra parte] se contempla la negociación comercial internacional [...] ya que puede lograr un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales. [El GATT] es el principal instrumento multilateral de negociación del comercio internacional, [por ello] puede ofrecer a México un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador".<sup>57</sup>

La segunda razón que se expone menciona que en el texto del Acuerdo General existen disposiciones que permiten proteger los intereses industriales y comerciales de los países miembros, por lo tanto, "el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones [...] sino también las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

"La tercera consideración se refiere al mecanismo de solución de controversias que contiene el Acuerdo General, el cual amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales...

"En cuarto lugar, destaca el hecho innegable de que la economía y, principalmente, el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajustes y reestructuración, con base en negociaciones multilaterales y bilaterales [...] de esta manera, México podrá participar plenamente en mecanismos multilaterales de negociación y no limitarse al útil pero limitado

---

<sup>56</sup> Madrid Hurtado, Miguel de la. "Comunicado del Presidente de la República al secretario de Comercio y Fomento Industrial, dando las instrucciones para iniciar negociaciones para el ingreso de México al GATT", en El Día, lunes 25 de noviembre de 1985, p.3.

<sup>57</sup> *Ibidem*.

campo de la negociación bilateral". 58

Con estas cuatro razones básicas en mente, "convenientes al interés nacional", el presidente encomendó a Hernández Cervantes iniciar las negociaciones de adhesión al GATT, instruyendolo en ciertos lineamientos y criterios (que también fueron recomendados por el Senado) que favorecieran la entrada de México al organismo comercial. A partir de la fecha de este documento (22 de noviembre de 1985), el secretario de Comercio y Fomento Industrial y el subsecretario de Comercio Exterior, Luis Bravo Aguilera, hicieron sendas declaraciones en prensa ponderando las conveniencias que presenta el GATT en el comercio internacional y las ventajas que México recibiría a partir de su adhesión.

Durante su comparecencia ante la Cámara de Diputados, el entonces secretario de Programación y Presupuesto y miembro del Gabinete Económico, Carlos Salinas de Gortari, aseguró que la eventual adhesión al GATT "no afecta en ningún sentido la soberanía del país" y que esta adhesión permitirá "mayores posibilidades de crecimiento de nuestro país, la mejor defensa que haremos de nuestros intereses en los foros multilaterales, y no sólo mediante la negociación bilateral frente a intereses y países tan poderosos." 59

Salinas de Gortari fundamentó su defensa de la determinación presidencial en el documento publicado por el Senado, añadiendo que corresponde al Estado asumir su responsabilidad en la rectoría y desarrollo de la vida económica nacional. En los mismos términos se expresó el secretario de Hacienda y Crédito Público, Jesús Silva Herzog, en su comparecencia ante ese cuerpo legislativo.

En la Asamblea Anual del Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales, (CEMAI), celebrada el 26 de noviembre de 1985, Hernández Cervantes se dirigió ante el presidente de la República y algunos secretarios de Estado afirmando que el ingreso al GATT racionalizaría el proteccionismo hacia nuestra industria, porque dicha protección era elevada y se caracterizaba por la dispersión entre sus actividades. Por otra parte, señaló que la política de sustitución del permiso previo tiene como objetivo el de trascender la estructura proteccionista vigente para llevar a efecto una mejor cuantificación de los niveles de protección; esta sólo se utilizará como salvaguardia "por razones de prácticas desleales de dumping o de subsidios o por irrupción de importaciones excesivas que puedan lastimar a una industria, [por lo tanto], no se vulnerará nuestra soberanía sobre los recursos naturales del país, mucho menos sobre el petróleo, donde no será afectada la política en materia de

---

58 *Ibidem.*

59 Salinas de Gortari, Carlos. "Salinas de Gortari ante los diputados", en El Día, martes 26 de noviembre de 1985, p. 8.

exportación y producción de energéticos".<sup>60</sup>

Ese mismo día en que Hernández Cervantes hablaba en el foro del CEMAL, el subsecretario de Comercio Exterior expresaba en la XLI sesión de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el deseo de México de participar "con plenos derechos" en la nueva ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Bravo Aguilera señaló ante los representantes de los países participantes en la sesión que la decisión de ingresar al GATT recoge la opinión de todos los sectores de la sociedad, y que el mismo gobierno, antes de optar por la adhesión, analizó profundamente la decisión, teniendo como base la política interna en materia de comercio exterior y desarrollo industrial.

Por otra parte, Bravo Aguilera subrayó que en México la etapa de sustitución de importaciones se había agotado como modelo de crecimiento, por lo que había que fortalecer las exportaciones de productos no petroleros que generen divisas para el desarrollo del país "así como para hacer frente a nuestros compromisos internacionales [...] Por su importancia en el comercio internacional, nuestro país debe participar en la toma de decisiones que lo regulan y utilizan las ventajas que brinda el Acuerdo para solucionar las controversias y permitir, a través de la política comercial que viene aplicando, un acceso ordenado a los productos del exterior a su mercado".<sup>61</sup> La decisión presentada en la XLI sesión de las Partes Contratantes por el representante de México, motivó a la mayoría de los países participantes, tanto industrializados como subdesarrollados y socialistas, a expresar la bienvenida a nuestro país, felicitando al gobierno por esta decisión.

A su regreso, el subsecretario de Comercio Exterior participó en los trabajos del seminario México en el GATT, organizado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas (IMEF); en ese foro, sostuvo que México iniciará formalmente las negociaciones de adhesión a ese organismo el 12 de febrero de 1986, subrayando el interés por finalizarlas antes del mes de septiembre, fecha en la cual iniciaría la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, por lo que nuestro país podría participar como miembro pleno.

Bravo Aguilera reiteró duante el seminario que el creciente proteccionismo de los países industrializados hacen peligrar nuestras exportaciones, por lo que se "ha puesto de manifiesto la necesidad de que nuestro país examine opciones y modalidades que proporcionen nuevos mercados externos y un margen de seguridad para

---

<sup>60</sup> Hernández Cervantes, Néctor. "El ingreso al GATT racionalizará el proteccionismo ante nuestra industria, Hernández Cervantes ante Miguel de la Madrid". El Día, miércoles 27 de noviembre de 1985, p. 1.

<sup>61</sup> Bravo Aguilera, Luis. "IJA en Ginebra", en El Día, miércoles 27 de noviembre de 1985, p. 10.



la penetración de nuestros productos; incorporarse firmemente a la economía internacional a través del comercio [es el] nuevo reto que nos impone la historia".<sup>62</sup>

En los círculos gubernamentales y más específicamente, en los encargados del comercio y del fomento industrial en nuestro país, la estrategia de desarrollo que se planteaba para superar la crisis no acabaría con la simple liberalización del comercio y la entrada al GATT; se instrumentó una estrategia más completa por medio de la cual se tendió hacia un mayor fortalecimiento en la interdependencia de nuestra economía con la mundial a través de la internacionalización de los procesos industriales. En efecto, en una reunión de trabajo con los representantes y promotores de la industria maquiladora de Chihuahua, Hernández Cervantes mencionó que el gobierno federal "reforzará el desarrollo de la industria maquiladora en el marco de la estrategia nacional de industrialización y comercio exterior; [argumentó para ello que] las plantas maquiladoras tienen dos grandes ventajas: por una parte, son fuente de empleo para miles de mexicanos, y por la otra, generan divisas para el país, por lo tanto, es muy importante que nuestro país participe en los nuevos procesos internacionales de maquila para generar empleos y divisas y aprovechar cada vez más las oportunidades que ofrece este tipo de empresas a los industriales nacionales para abastecerlas y así poder exportar dentro de nuestras fronteras".<sup>63</sup> Entre otras cosas, el secretario de Comercio y Fomento Industrial mencionó los programas de apoyo a los exportadores indirectos y los trámites de simplificación administrativa que se han venido instrumentando, lo que ha influido "en forma decisiva en el crecimiento que presenta actualmente esta actividad industrial".

Para finalizar este inciso en el que hemos tratado de recrear el ambiente previo a la entrada al GATT en la esfera gubernamental, convendría reseñar los planes y programas que presentó Miguel de la Madrid en lo económico, el día 21 de febrero de 1986.

En su discurso sobre la situación económica nacional dirigido al pueblo de México, Miguel de la Madrid presentó un esbozo de los problemas que se enfrentan en la actualidad, dedicando una parte sustancial al desplome de los precios del petróleo y, en general, de las materias primas que exportamos que se viene observando desde principios de año. "El desorden internacional y su impacto sin precedentes en la situación interna exigen una respuesta firme pero serena. Diversos grupos... han propuesto que, ante este problema, el Gobierno no modifique radicalmente el rumbo de su política económica.

---

62 Ibidem.

63 Hernández Cervantes, Héctor. "México debe participar en el nuevo proceso internacional de maquila," en El Día, viernes 17 de enero de 1986, p. 5.

"A los de afuera que así opinan, les hemos señalado que nosotros decidiremos cuáles, cuándo y cómo serán nuestras acciones para enfrentar este reto. No permitiremos que del exterior pretendan imponernos el camino a seguir. Ni aceptamos supeditaciones en la conducción de nuestros asuntos, ni nos prestamos a ser piezas de confrontación que pudieran convenir a partes interesadas en el conflicto internacional.

"... la discusión se centra... en la propuesta de actuar solamente sobre un instrumento de desarrollo: el gasto público. Algunos proponen reducirlo drásticamente para compensar en su totalidad la caída de los ingresos petroleros; y otros... recomiendan elevar el presupuesto para dar mayor aliento a la actividad económica".<sup>64</sup>

A los primeros se les indica en el discurso que su opción carece de viabilidad, a los segundos se les responde que la "reactivación en el gasto público en las condiciones actuales provocaría un problema mayor del que se pretende resolver", por lo que de la Madrid sostiene que se debe mantener la estrategia interna que se ha venido instrumentando ya que "es la adecuada", aun cuando se deben introducir algunos "ajustes tácticos en materias e instrumentos. No es una opción cómoda ni fácil, ya que implica grandes decisiones, esfuerzos y sacrificios, pero parte de la realidad y ofrece caminos viables. Mantenerla es lo único que el Gobierno de la República puede ofrecer en términos responsables.

"La política económica interna no puede variar ni en sus objetivos fundamentales, ni en la estrategia diseñada... Afirmamos que la estrategia establecida sigue siendo válida"<sup>65</sup>. Para apoyar estas ideas, Miguel de la Madrid hace un recuento de los logros que se han obtenido a lo largo de la presente administración.

También dentro de su discurso, el entonces presidente de la República mencionó que nuestro país no es sólo petróleo, por lo que planteó la necesidad de diversificar la economía nacional aumentando los esfuerzos de exportación en el marco internacional que ofrece el Acuerdo General, lo cual quedaría definido en los diez lineamientos que trataremos a continuación.

En efecto, los diez lineamientos que estableció en su discurso Miguel de la Madrid, se refieren al gasto público, la estructura del sector público, los ingresos públicos, la política crediticia, la política de tasas de interés, la política cambiaria, la política

---

<sup>64</sup> Madrid Hurtado, Miguel de la. "Un mayor endeudamiento externo sólo nos llevaría a un círculo vicioso internamente". Texto íntegro del mensaje del Presidente de la República al pueblo de México sobre la situación económica internacional. El Día, sábado 22 de febrero de 1986, p. 6.

<sup>65</sup> Ibidem.

comercial, la inversión extranjera, el turismo y la política de aumento de eficiencia y productividad. Entre estos puntos, nos interesan fundamentalmente la política comercial y la inversión extranjera; en esta última, se menciona que "se intensificará el proceso de aliento a la inversión en áreas que contribuyan a nuestra modernización tecnológica y al fortalecimiento de nuestra capacidad exportadora".<sup>66</sup> Cabe resaltar el deseo de apoyar la inversión de empresas pequeñas y medianas del extranjero como un intento, no muy publicitado por cierto, de no depender solamente de la inversión de grandes empresas transnacionales, también de las pequeñas.

En relación con este punto, se menciona en el séptimo lineamiento que "seguiremos profundizando en la revisión del sistema de protección, mediante avances adicionales en la política arancelaria y recurriendo al mínimo a los controles cuantitativos. Concertamos nuevas acciones específicas de fomento a la exportación, incluyendo la industria maquiladora y el desarrollo fronterizo. El sector privado debe impulsar sus exportaciones y tener una balanza de divisas más equilibrada, dada la evolución desfavorable del superávit del sector público. Continuaremos las negociaciones para el acceso al GATT con el fin de disponer de un marco amplio, en el cual promover nuestras relaciones comerciales con el exterior..."<sup>67</sup>

Dentro del contenido de este lineamiento hay varias ideas que convendría comentar: el sistema de protección se hará fundamentalmente con base en las políticas arancelarias, siguiendo los derroteros delineados por el texto del Acuerdo General; por el contrario, algunos países miembros del GATT basan, de hecho, su sistema de protección contra las importaciones en una gran variedad de barreras u obstáculos que no tienen un carácter arancelario pero que protegen con mucha mayor eficacia sus mercados de los productos extranjeros, tales obstáculos han sido mencionados en páginas anteriores.

Fue muy reiterativo el argumento de los sectores gubernamentales referente a que el ingreso al GATT favorecería directamente las exportaciones, por lo que de su mención en el discurso se dedujo que habría una firmeza y una decisión indeclinable por continuar las negociaciones de acceso al Acuerdo General "con el fin de disponer de un marco amplio, en el cual promover nuestras relaciones comerciales con el exterior". Una idea preocupante fue la que establecía la intención de fomentar la industria maquiladora y el desarrollo fronterizo, obviando la desigualdad económica y social entre el sur y el norte de nuestro país, la cual ha mostrado efectos negativos en el plano económico,

---

<sup>66</sup> Ibidem.

<sup>67</sup> Ibidem.

en el esquema político y en el mosaico social de la nación.

De esta manera, la posición gubernamental con respecto al GATT quedó definida con una claridad y una precisión que no dejó lugar a dudas. Para el gabinete económico, encabezado por Miguel de la Madrid, el momento para ingresar al Acuerdo era el actual, sin postergaciones ni aplazamientos y, de ser factible, en el menor plazo posible. La decisión presidencial tuvo un peso sorprendente ya que gozó del consenso unánime de todos los integrantes del poder ejecutivo; en el poder legislativo, se contó con la aprobación de los diputados del partido oficial y de los partidos de derecha, pero con la oposición de los diputados de izquierda. La situación fue un tanto especial en la Cámara de Senadores: aun cuando ya se había establecido por unanimidad que no existía inconveniente de índole política, legal, económica o social, tal unanimidad quedó en entredicho cuando los senadores del sector obrero manifestaron inquietud con respecto a la decisión de ingresar al GATT.

### C. EL INGRESO DE MEXICO AL GATT

A partir de la primera reunión del Grupo de Trabajo, que evaluaría la adhesión de México al GATT, existió, tanto a nivel gubernamental como entre las Partes Contratantes, el consenso de que nuestro país participaría como miembro pleno en la Octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

En efecto, el debate sobre el ingreso de México al Acuerdo General, que había durado ya casi cuarenta años, quedó superado en cuatro meses, cuando el entonces secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, firmó, el 25 de julio de 1986, la aceptación del Protocolo de Adhesión, el cual quedaría a la ratificación del Senado de la República en los días posteriores y entraría en vigor formalmente treinta días después, el 24 de agosto.

Fueron tres los documentos oficiales resultantes de la incorporación al GATT: el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el Informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México y la Lista de Productos concesionados por México.

El Protocolo de Adhesión es un documento de líneas generales bajo las cuales se regirá la participación de México en ese organismo. El Protocolo se compone de un preámbulo, cuya parte medular reconoce en México un país en desarrollo que, por esta razón, gozará del tratamiento especial y más favorable concedido por el Acuerdo General.

Las disposiciones generales del Protocolo mencionan, en sus cinco párrafos, las modalidades a las que se sujetará la membresía de México al GATT, entre las que destacan la aplicabilidad de las Partes I, III y IV del texto del Acuerdo General, en tanto que la Parte II, que contiene las reglas principales del comercio en el GATT, se aplicará "en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente [la Constitución Política y demás leyes y reglamentos] en la fecha del presente Protocolo".<sup>68</sup>

En los párrafos 3, 4 y 5, las Partes Contratantes reconocen la

---

<sup>68</sup> Gabinete de Comercio Exterior. "El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)". México, Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI. 1986, p. 29.

prioridad que México otorga al sector agrícola, respetando las políticas que, para promover este sector, instrumente el gobierno; se señala que México aplicará su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales. Las Partes Contratantes subrayan que "México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, [pudiendo mantener ciertas restricciones a la exportación...] siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales".<sup>69</sup>

La segunda parte, referente a la Lista de Productos concesionados por México es el compromiso de no aplicar más derechos, tarifas cargas o aranceles a estos productos de importación de los que están estipulados en dicha Lista, que pasará a formar parte de la Parte I del texto del Acuerdo General. Sobre los productos concesionados nos ocuparemos más tarde.

Las Disposiciones Finales que forman la tercera parte del Protocolo, se refiere a las cuestiones prácticas que como cualquier tratado, tiene ese documento: firma, entrada en vigor, ratificación, renuncia, registro e idiomas autenticados del texto.

El segundo documento, conocido como Informe del Grupo de Trabajo para la adhesión de México o Documento L/6010, es una especie de relatoría y refiere el proceso de negociación que siguieron el representante de México y las Partes Contratantes del GATT, así como las discusiones de ambas partes y las aclaraciones de la delegación mexicana y el grupo de trabajo del GATT.

Convendría resaltar las ideas y acuerdos principales a los que llegaron la delegación mexicana y el grupo de trabajo del GATT:

- El tope máximo en el sistema arancelario mexicano será del 50% *ad valorem*, con el objeto de negociar un número más reducido de concesiones arancelarias.
- Se haría una revisión y reducción de los derechos arancelarios comprendidos entre el 20 y el 50%.
- Los programas industriales gozarían de un arancel superior al 50% en un plazo de 8 años a partir de la fecha de ingreso.
- Se eliminaría el sistema de precios oficiales a las importaciones en 1987.

---

<sup>69</sup> *Ibid.* p. 30.

- Se aplicará el Impuesto al Valor Agregado de 20% a los productos suntuarios.
- Se eliminó el requisito de permiso previo a la importación en un 90% de las partidas arancelarias, que equivalen al 65% de las importaciones, conservando este requisito sólo en 818 fracciones.
- Se consideró que los permisos previos restantes son necesarios para impedir o regular la importación de bienes suntuarios o de productos que afecten a los sectores estratégicos o por desarrollar.
- Se estableció la supresión de contingentes a la importación o de restricciones cuantitativas.
- Se fortalecería un marco de aplicabilidad del Plan Nacional de Desarrollo.
- No se eliminarán los permisos previos de importación de productos agrícolas, por ser atentatorios contra el sistema del ejido.
- Se otorgarían subvenciones ad valorem a las importaciones.
- La Ley de Comercio Exterior tendrá un carácter mandatorio para buscar sanciones a las Partes Contratantes que afecten las exportaciones mexicanas.
- México puede aplicar permisos previos a la importación en caso de perjuicio grave o amenaza comercial.
- Las compras del sector público y el comercio del Estado seguirán siendo a través de licitaciones públicas, de carácter no discriminatorio y con criterios comerciales.
- México tomará parte de los Códigos de Procedimiento para el trámite de Licencias de Importación, Antidumping, Normas y Valoración en Aduanas, recibiendo, por ello, el trato especial y más favorable estipulado tanto en el texto del Acuerdo General como en los propios códigos.

Con respecto a este último punto del Informe del Grupo de Trabajo, Malpica de la Madrid considera que podría analizarse la entrada de México al GATT en dos periodos, el primero, en que se dio la adhesión al "GATT tradicional" o "arancelario", en 1986, y

la entrada al GATT "no arancelario", que suscribió México con la firma de los Códigos de Conducta a lo largo del mes de abril de 1988.<sup>70</sup>

El tercer documento al que hicimos referencia, la Lista de Productos Concesionados por México, es la enumeración de las fracciones arancelarias negociadas que van desde la exención de derechos por importación, hasta la fijación de aranceles por 45 y 50% del valor de la mercancía. Otras de las columnas que se establecen en la tabla de los productos de arancel consolidado por México, hace referencia a la aplicación del permiso previo para su importación, ya sea con o sin este requisito o si el producto tiene una cuota de importación.

Del total de las fracciones consolidadas, el 6.4% requieren de permiso previo, el 7.2% están sujetas a cuotas de importación y el 86.4% restante están libres de cualquier requisito o cuota.

El libro que compila los documentos del proceso de adhesión de México, que ya hemos citado, muestra dos cuadros en los que se hace referencia a las fracciones consolidadas en el proceso de negociaciones. Convendría resaltar que en el comercio de los productos de estas fracciones implicó un valor de 1888 millones de dólares en 1985, es decir, el 15.9% del total importado en ese año.<sup>71</sup>

El ingreso efectivo de México al GATT dio por terminado el debate sobre la conveniencia o desventajas de estar al margen de ese organismo. La política comercial se había trazado un derrotero imposible, ahora, de soslayar; un camino por el que transitarían el gobierno, los industriales, los comerciantes, obreros y campesinos, la sociedad en general.

La entrada de nuestro país a ese organismo se vio precedida, algunas semanas después, por el inicio de la VIII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Dicha ronda, por las características propias que tiene, ha causado un enorme interés en diversos círculos; de hecho, se menciona que en ella se pueden delinear las condiciones del intercambio de bienes, servicios e inversiones para los principios del próximo milenio. Nos ocupará, en las páginas siguientes, hacer un breve análisis de la posición de México en la Ronda Uruguay.

---

<sup>70</sup> Malpica de Lamadrid, Luis. "La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT". en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, pp. 506-512.

<sup>71</sup> Op. cit. Gabinete de Comercio Exterior. p. 25.



#### d. MEXICO EN LA RONDA URUGUAY

A partir de la firma del protocolo de adhesión al GATT, en julio de 1986, el gobierno mexicano ha participado activamente en las negociaciones comerciales multilaterales que celebra este organismo, llamadas ahora Ronda Uruguay. Tres años de trabajos en estas negociaciones han servido, si no para hacer una cuantificación del incremento o decremento de nuestro comercio exterior en términos específicos, para definir la postura de México en lo referente a los temas más polémicos del comercio internacional, a saber, la agricultura, los textiles, los servicios, los derechos de propiedad intelectual y la inversión extranjera directa.

Convendría hacer un análisis somero sobre estos temas, destacando la posición que México ha adoptado en la Ronda Uruguay y haciendo mención del Acuerdo de Comercio e Inversión que nuestro país está por concretizar con los Estados Unidos.

Hay dos grandes rubros del comercio internacional que el GATT siempre ha mantenido al margen de su regulación jurídica: los productos agrícolas y los textiles. En los primeros, ha habido un interés permanente de los países subdesarrollados por establecer su flujo a través del articulado del GATT, no porque sean altamente competitivos, como podrían serlo los Estados Unidos o la C.E.E., sino porque son los bienes que exportan fundamentalmente; para contrarrestar esta situación, se ha aprobado un acuerdo sobre los productos tropicales que, sin embargo, aún son objeto de muchos obstáculos para su comercialización. Para México, la venta de productos agrícolas representó un 6.8% en el total de las exportaciones de 1988, porcentaje relativamente bajo, pero el valor de estas ascendió en el mismo periodo a 1,292'747 mil dólares, de ahí que se le brinde a este sector una gran importancia dentro del conjunto de exportaciones no petroleras. Como contraparte, México se caracteriza, en el entorno internacional, por ser un importador de algunos productos agropecuarios: cereales y leche, principalmente.

En este sentido, la atención que México dedica al capítulo agrícola en la Ronda Uruguay se ha centrado en dos puntos esenciales: reducir las restricciones no arancelarias a la exportación de los productos agrícolas de los países subdesarrollados, que se presentan como cuotas al volumen y al valor o como disposiciones fitosanitarias para la mercancía importada por los países industrializados. Por otra parte, se

pretende eliminar los subsidios que los países desarrollados otorgan a su sector agrícola, que, según datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, alcanzaron la cifra de 219,000 millones de dólares en el periodo 1984-1988 <sup>72</sup>. El tema de las subvenciones se ha tornado una cuestión espinosa entre los países desarrollados, protagonizando el conflicto los Estados Unidos, que ha planteado un programa para eliminarlos de las políticas agrícolas a nivel mundial, y la C.E.E., que considera que este tema es más un problema político y social en los países que la conforman. Se definió en la llamada Reunión de "Medio Camino" de Montreal, en diciembre de 1988, el Grupo CAIRNS, compuesto por 14 países exportadores de cereales, ganado y productos lácteos, quienes mantienen más bien una postura ecléctica entre la de los Estados Unidos y la de la C.E.E.

También en esa reunión se intentó crear un grupo de importadores netos de alimentos básicos (entre los que están Corea del Sur, Egipto, Jamaica, México, Perú y Nigeria) con el objetivo de presentar en bloque sus posiciones con respecto al tema agrícola.

En lo referente al intercambio de textiles, otro de los temas tradicionales del comercio internacional que había sido relegado de la reglamentación jurídica del GATT hasta la Ronda Tokio con la aprobación del Acuerdo Multifibras, nuestro país tiene una postura definida por condicionantes geográficas que se relacionan con los Estados Unidos. Es por ello, quizá, que más que buscar consensos en el ámbito multilateral a través del GATT, México presentó una propuesta de estudio del comercio de estos productos con los Estados Unidos basado en las resoluciones tomadas en el Tercer Acuerdo Multifibras, que habilita las negociaciones bilaterales entre países industrializados y países subdesarrollados, a fin de determinar el impacto que tienen las empresas maquiladoras en este. Lo que se requiere es, por una parte, negociar la cuota fija de mercancía a exportar a los Estados Unidos, sin establecer topes a su flujo; por la otra, definir cuánto de las exportaciones mexicanas de textiles corresponden en verdad a los productores mexicanos y qué cantidad de aquellas son reexportaciones de las empresas maquiladoras que trabajan en la zona fronteriza.

Con base en estas consideraciones, es factible suponer que los acuerdos que lleguen a concretarse en el seno del GATT en este renglón, tenderán a favorecer las negociaciones de México frente a los Estados Unidos a través del Acuerdo de Comercio e Inversión de octubre de 1989.

---

72 Montagnon, Peter. "IMF pleads the case for unilateral farm reform", citado en; Rocha, Juan. "De la Ceta de la Habana a Montreal, un libro que contribuye a conocer el camino", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, febrero de 1989, pp. 176-181.

Según los datos oficiales, el sector más importante de la economía mexicana es, con mucho, el de servicios, el cual generó el 61.9% del total del producto interno bruto en 1985, contra 29.3% del sector industrial y 9.6% de la agricultura en el mismo año.<sup>73</sup>

La estructura del empleo por sectores también manifiesta un claro predominio de los servicios, 60.3% del empleo total en 1985, mientras que el sector industrial absorbió sólo el 13.5% y la agricultura el 26.2%.<sup>74</sup>

Además, México tiene, entre los países subdesarrollados, una considerable participación en el comercio internacional de servicios. En 1981 ascendió a 1.8% del total mundial<sup>75</sup> que fue obtenido con base en una amplia gama de actividades, en las que destacaron los proyectos de ingeniería del Grupo ICA realizados en América del Sur, el poder de Televisa en las telecomunicaciones latinoamericanas, la actividad de las compañías aseguradoras, el trabajo de las agencias consignatarias en la cuestión marítima, las actividades en la rama del turismo y la hotelería y, en buena proporción, el flujo del dinero enviado por los trabajadores migratorios en los Estados Unidos.

Tomando en cuenta la importancia del sector de servicios al interior y a nivel internacional y en la magnitud y variedad de temas que tienen un enorme potencial de desarrollo, convendría exponer cuál ha sido la posición de México ante el Grupo de Negociaciones de Servicios en la Ronda Uruguay.

Al respecto, habría que señalar que un problema al que se ha enfrentado el gobierno de México, como la mayoría de los países subdesarrollados, es la carencia de estadísticas confiables que le permitan tomar decisiones en la materia. Para buscar una respuesta, fue creado el grupo intersecretarial en enero de 1987 que realizó estudios y evaluaciones sobre el tema.<sup>76</sup> Los acuerdos a los que llegaron para definir la postura mexicana son los siguientes:

- México negociará sólo lo que contribuya a su desarrollo económico y que no menoscabe la soberanía.

---

<sup>73</sup> Mateo, Fernando de y Françoise Carner. "El sector servicios en México: un estudio preliminar", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 3-14.

<sup>74</sup> Ibid. p. 7.

<sup>75</sup> Clairemont, Frederick F. y John H. Cavanagh. "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 291-306.

<sup>76</sup> Op. cit. Fernando de Mateo... pp. 13-14.

- Que las negociaciones se refieran al comercio internacional de servicios, pero no a la inversión extranjera en este sector.
- Que el concepto de desarrollo económico para los países menos avanzados se integre, desde el inicio, a los principios y normas en los servicios.

Como corolario del punto anterior, se manifiesta que México no desea tratamientos especiales, sólo que se respeten los acuerdos sobre las necesidades de desarrollo del país.

- Que se considere como comercio de servicios al trabajo migratorio y a la industria de la maquila, áreas en las que México tiene una ventaja comparativa debido a lo mal pagada que está la mano de obra.

Las ideas anteriores buscarían definir las actividades en las que México tendría una ventaja comparativa, susceptibles de incorporarse competitivamente en el comercio internacional, especificar los efectos posibles de un cambio del comercio mexicano de servicios y, por lo tanto, apoyar este sector para que incremente su capacidad de asimilar la alta tecnología a sus procesos productivos para, a fin de cuentas, fortalecer la economía mexicana .

Agregaría que la posición que presenta México con referencia al sector servicios no estuviese desvinculada del resto del GATT. Debe exigirse un respeto al marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio para los productos agrícolas y bienes industriales, denunciando y sancionando el proteccionismo de los países industrializados para estos productos. Sería conveniente también, la formación de un frente de países subdesarrollados que eviten las presiones que sobre otros países sectores del comercio internacional ejerzan los países industrializados a fin de lograr un comercio de servicios más libre.

#### IV.- CONSIDERACIONES FINALES

Las relaciones entre las naciones, al filo del siglo XXI, no son ya como eran al finalizar la Segunda Guerra Mundial; mutan con una rapidez asombrosa que hace difícil e impráctico entrar al terreno de las predicciones; sin embargo, considero conveniente recrear el marco en el que se encuadran las ideas que desarrollamos a lo largo del trabajo.

Todavía vigente, aunque con claros indicios de estar a punto de ser reformado, el orden internacional que en la década de los cincuentas y sesentas basó su actividad en tres puntales: la política, con la multiplicidad de organismos internacionales, regionales y especializados y su diversidad de planteamientos entre los países desarrollados, socialistas y tercermundistas; lo militar, con los dos grandes bloques de la OTAN y el Pacto de Varsovia que definían un esquema bipolar, seguidos de una gran cantidad de alianzas militares regionales; y la economía, con su trilogía indisoluble formada por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial (anteriormente Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento) y el GATT, como continuador de los esfuerzos de la Organización Internacional del Comercio, ha mostrado síntomas de desgaste que podría redefinir este orden internacional.

En el campo político internacional se han observado tres fenómenos recientes: la decreciente importancia de los organismos multilaterales para tratar cuestiones de interés común, ya sea sobre temas sociales, de conflictos regionales o de comercio, lo que ha llevado como consecuencia el segundo fenómeno: la impotencia de los países subdesarrollados para crear un entorno mundial más favorable para sus economías, por lo que los planteamientos de un nuevo orden internacional apoyados por el tercermundismo de los años setentas, va en franco retroceso.

El tercer fenómeno es más visible. Se trata de una radical transformación de las sociedades socialistas en cuanto a su organización política, con una mayor participación ciudadana, y a su estructuración económica, abandonando los dogmas de la centralización estatal para permitir inversiones extranjeras e iniciativa privada en sus países. Los ejemplos de la Unión Soviética, China, Hungría, República Democrática de Alemania, etcétera, son muy indicativos al respecto.

El cambio en el ámbito político tiene también sus repercusiones en el campo militar. Las iniciativas de desarme de Gorbachov y Reagan, así como el retiro de tropas soviéticas de distintos países, como signo de buena voluntad o por la incapacidad económica de mantenerlas, han llevado a una reestructuración en la correlación militar de fuerzas entre los antiguos bloques de poder, sin perder por esto, la predominancia que aún conservan los Estados Unidos y la U.R.S.S. en este renglón. Es previsible que, en un mediano plazo, los Estados Unidos tomen medidas similares en cuanto a sus tropas ultramarinas y sus gastos de "defensa", a causa del enorme déficit presupuestal que viene arrastrando su gobierno de tiempo atrás.

La economía no se queda a la zaga. Las ventajas que tenían los Estados Unidos al final de la Segunda Guerra Mundial como principales productores de bienes manufacturados se han venido abajo por el desarrollo industrial y comercial de europeos y asiáticos. Hasta Corea del Sur penetra con éxito los mercados estadounidenses. Este surgimiento de nuevos grandes polos económicos ha planteado la intención de emular el ejemplo europeo de regionalización de la economía, a través de una Cuenca del Pacífico y de un Mercado Común Norteamericano, que podrían contrarrestar el predominante peso que adquirirá la Comunidad Económica Europea en 1992; cabría destacar los procesos de integración económica que, en menor escala, están realizando Argentina, Brasil y Uruguay y los convenios que han alcanzado los países de la zona andina.

Holgaría mencionar que esta recomposición de la economía internacional se ve acompañada por un incremento del comercio mundial en los años 1988-1989<sup>1</sup>, que parecen terminar, al menos momentáneamente, un largo periodo de proteccionismo, y por una recomposición en los roles productivos internacionales; es decir, los países desarrollados manifiestan una tendencia constante a abandonar las viejas industrias (acero y textiles), para hacer más productivo el campo con menos trabajadores e incrementando notablemente el sector terciario de sus economías.

Esta reestructuración en los roles productivos supondrá nuevas reglas del juego en el comercio internacional. Algunos le llaman al fenómeno "nueva división internacional del trabajo" o "tercera ola", lo cierto es que los países que anteriormente se destacaban por tener grandes industrias instaladas en sus territorios, ahora transfieren el proceso productivo a los países subdesarrollados para invertir directamente en ellos o para maquilar sus productos a través de sus transnacionales, mientras aquellos se dedican a

---

<sup>1</sup> En un documento publicado por el Secretariado General del GATT y difundido en el periódico Uno más uno, se señala que el intercambio mundial de mercancías ha superado en más del doble el crecimiento de la producción internacional. Se sostiene que en 1989 el crecimiento será de 7%, en tanto que el año pasado fue de 5.5%. Uno más uno, 22 de octubre de 1989, p. 14.

desarrollar los servicios, la tecnología de punta, la biogenética y la informática.

México no ha permanecido al margen de este cambiante entorno mundial.

A finales de 1982, las contradicciones entre la estructura económica mexicana y la internacional se agudizaron a tal punto que llegaron a preverse estallidos sociales.

La situación económica presentaba dificultades para las exportaciones, fuga de capitales, devaluaciones abruptas, altos déficit presupuestales del gobierno, obligaciones por el pago del servicio de la deuda, limitación en la obtención de nuevas líneas de crédito, altos índices de inflación, incremento en los niveles del desempleo, altos intereses de la deuda externa, grave escasez en las reservas financieras internacionales de México, déficit en la balanza de pagos y precios a la baja en el mercado petrolero mundial.

Para resolver esta explosiva coyuntura económica, la administración de Miguel de la Madrid instrumentó el Programa Inmediato de Reordenación Económica que tenía por objetivo reactivar los principales indicadores a partir de las políticas económicas recesivas como la reducción de la demanda, bajando los salarios y aumentando los precios, lo cual ha llevado a una pérdida del poder adquisitivo que los cálculos conservadores consideran de un 47% entre 1981 y 1987; la reducción del gasto público; la reducción de la participación estatal en la economía por medio de la venta de empresas paraestatales no prioritarias ni estratégicas; el aumento en las tasas bancarias de interés, que llegaron a situarse en 140% anual en 1986; el aumento del encaje legal con objeto de reducir el dinero circulante, que en 1985 llegó al 90%; la racionalización de la política de subsidios y, como corolario de estas medidas de ajuste, la apertura al comercio exterior y a la inversión extranjera directa.

Aunado a los puntos anteriores, el sector externo de la economía mexicana presentó otras características que manifestaban una internacionalización de esta, tales como la flexibilización del control de cambios, que alcanzó niveles alarmantes hasta la primera concertación del Pacto de Solidaridad Económica, en diciembre de 1986; el impulso a la actividad maquiladora, cuyo número de empresas suma 1400 en 1989, emplea a 350,000 obreros y produce ingresos por exportaciones que ascienden a 1,500 millones de dólares<sup>2</sup>; el fomento al capital extranjero, a través de una flexibilización de la "Ley para promover la inversión mexicana y

---

<sup>2</sup> Sklair, Leslie. "La subcontratación internacional, análisis comparativo entre China y México", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, p.852.

regular la inversión extranjera" de 1986 y su Resolución de 1988, así como del cambio de inversión extranjera indirecta por directa (empresas por deuda externa) concretizado por medio de los instrumentos conocidos como "swaps" y el carácter prioritario del pago de los servicios de la deuda externa en detrimento de los recursos para el desarrollo interno, como lo demuestran los presupuestos de egresos de la Federación para los años 1987 y 1988.

Las presiones hicieron saltar la ola de cambios que modificasen en buena medida la estructura económica nacional, revirtiendo la tendencia mostrada hasta 1982 para dirigirla al desarrollo hacia afuera; el modelo de desarrollo tendría, a partir de esa fecha, un carácter predominantemente exógeno, o, más concretamente, se optó por un cambio en el modelo de desarrollo nacional.

No fue extraño, pues, que se tomasen estas medidas para recuperar lo que el presidente Miguel de la Madrid calificó como realismo económico.

El ingreso de México al GATT se planteó entonces como una medida más en la estrategia económica global de Miguel de la Madrid, que tenía mucho de defensiva en momentos en que las relaciones bilaterales con Estados Unidos estaban en sus puntos más álgidos.<sup>3</sup>

Se presentó en el sexenio de De la Madrid la necesidad urgente e inaplazable de redefinir la noción de Estado como ente rector de la economía en lo interno y de replantear la relación de la economía mexicana con la internacional, o, al menos, con la del ámbito en que mayoritariamente se desenvuelve, superando la definición de Estado benefactor, el *welfare state* keynesiano, que había conservado su vigencia desde los años treinta. Había que abrir el mercado mexicano al comercio internacional, fomentar en gran escala las empresas exportadoras, por medio de los créditos del Banco Nacional de Comercio Exterior, (cuyo monto ascendió a 18.9 billones de pesos en 1988<sup>4</sup>, intentar crear a marchas forzadas una planta exportadora eficiente y competitiva y participar en la VIII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en Punta del Este. Todo lo hizo.

---

<sup>3</sup> May que recordar las declaraciones del tormentoso senador Jesse Helms y la Marcha por la Dignidad Nacional de mayo de 1985.

<sup>4</sup> BANCOMEXT. "Programa financiero y de promoción, 1989", en Comercio Exterior. vol.39, núm. 3, México, marzo de 1989, pp.187- 197.



El programa económico de Miguel de la Madrid sufrió los peores reveses en el periodo de 1985-1986 y comenzó a concretizarse al final de su régimen.

La nueva baja en los precios internacionales del petróleo, los terremotos de 1985, las devaluaciones continuas y bruscas, el desempleo generalizado que se expresó en vendedores ambulantes y lanzallamas en los cruceros, la inflación que cálculos extraoficiales estimaban superior al 200% para 1986-1987, fueron elementos negativos que se combinaron con una elevada reserva financiera internacional, mayor de 15,000 millones de dólares a causa de los recientes superávits en la balanza comercial obtenidos no por una mayor exportación, sino por una reducción sustancial en las importaciones.

Problemas en lo interno y liquidez en lo externo motivaron una fuerte inyección de recursos a través del Pacto de Solidaridad Económica, firmado en diciembre de 1986, y que tenía el objetivo de concertar con los sectores productivos a fin de mantener estables los precios, los salarios y los servicios del Estado por un periodo de seis meses. Los buenos resultados obtenidos por el Pacto, a costa de las reservas internacionales, motivaron al gobierno a aplazarlo continuamente hasta noviembre de 1988.

La misma relación entre México y los Estados Unidos cambió notoriamente a partir de los primeros resultados de la política económica de Miguel de la Madrid. El gobierno de ese país, presidido por Ronald Reagan, suavizó su posición hacia el vecino del sur al firmar, en noviembre de 1987, un Entendimiento comercial en el que se ennumeraban una serie de principios y se establecían los procedimientos de consulta en materia de comercio e inversión, aunque sin llegar a un sólo acuerdo concreto para abatir el sistema proteccionista de los Estados Unidos; ni siquiera para encuadrar nuevamente en el Sistema Generalizado de Preferencias los 34 productos mexicanos que este país dejó fuera en enero de 1987.

Dentro de los principios, se reconocía la necesidad de que México recibiese un trato preferencial no recíproco, en acatamiento a la Parte IV del texto del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; se subrayaba la importancia que para nuestro país tienen los ingresos por exportaciones para cumplir los compromisos de la deuda externa y se señalaba la necesidad de otorgar una protección más adecuada a los derechos de propiedad intelectual, acorde con las legislaciones de cada nación.

En cuanto a los mecanismos de consulta bilateral, se establecían comisiones de análisis para las cuestiones de inversión extranjera y servicios, quedando al margen el interés de México por lograr acuerdos en materia de textiles, acero, productos agrícolas y transferencia de tecnología.

Sin embargo, el costo social de la política económica del período 1982-1988 tuvo graves repercusiones, no porque la estabilidad social del país se pusiera en entredicho por hechos de violencia generalizada, sino para el sistema político y en particular para el partido gobernante.

En efecto, Carlos Salinas de Gortari, quien había fungido como secretario de Programación y Presupuesto y, por lo tanto, había sido pieza clave en la política económica del sexenio anterior y cuyo padre había tenido un papel muy activo como senador durante el proceso de adhesión de México al GATT, era, en octubre de 1987, el candidato presidencial del Partido Revolucionario Institucional.

Como candidato, debió contender contra Manuel J. Clouthier, carismático candidato del P.A.N. y ex-presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana y contra Cuauhtémoc Cárdenas, ex-senador y ex-gobernador priista, hacia quien se dirigió el apoyo de la gran mayoría de los partidos de izquierda en el Frente Democrático Nacional y el peso histórico de su apellido para registrar una alta votación.

Los resultados de las elecciones de julio de 1988 son de sobra conocidos: Carlos Salinas obtuvo una votación nacional un poco arriba del 50% de los sufragios; Cárdenas ganó por mayoría absoluta en dos estados del país y por mayoría relativa en otros tres y Clouthier se murió meses después dejando al P.A.N. como tercera fuerza a nivel nacional.

Mal candidato y buen presidente, Salinas comenzó su sexenio con acciones espectaculares y de valor buscando aumentar una legitimidad ganada a duras penas en las urnas. Al cumplir un año en la Presidencia y con la vigencia del Pacto de Solidaridad Económica, llamado actualmente como Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico, la situación económica que enfrentaba Salinas de Gortari era muy diferente a la de un par de años atrás.

Según las cifras de diversas publicaciones, se espera que para 1989 el Producto Nacional Bruto se sitúe por arriba de la tasa de crecimiento de la población, revirtiendo una tendencia que había durado por más de cinco años. La tasa de desocupación abierta ha descendido de 4.1% en 1988 a 3.1% el año siguiente; la inflación anualizada representa en 1989 un 16.8%, en contraposición con la cifra de 106.9% correspondiente al año anterior, con lo cual se reduce considerablemente la deuda interna que tiene el gobierno a través de Certificados de la Tesorería, Petrobonos y demás instrumentos para captar ahorro, lo que ha servido, junto con la derogación de subsidios y la venta de paraestatales, para reducir los déficit gubernamentales en un 50% de 1988 a 1989.

La participación del sector petrolero en el conjunto de las exportaciones mexicanas ha descendido del 78.2% en 1982 a 68.5% en 1984, fecha en la que aún no estaban consolidados los programas de

fomento a la exportación ni se sufría el segundo descenso de los precios petroleros en la década, por lo que sería factible suponer que el valor de las exportaciones de la industria petroquímica continúa disminuyendo en favor de las exportaciones no petroleras.

Sin embargo, no todo en las cifras reflejan una sólida recuperación. Los datos referentes a la inversión extranjera muestran, en el renglón de la Captación de Recursos del Sistema Bancario, un creciente aumento de las monedas extranjeras para respaldar el desarrollo nacional. En efecto, en 1975 la captación de recursos significaba un 77.8% en moneda nacional contra un 22.2% en moneda extranjera. Para 1985, la composición había cambiado 55.0% contra 45.0% respectivamente. En pocas palabras, casi la mitad de los recursos para el desarrollo nacional provienen del extranjero.

Por otra parte, se observa en el comercio exterior de México un constante aumento del valor de las importaciones que, a mediados de 1989, parecía alcanzar el valor de las exportaciones, con lo cual se reduce también el superávit mexicano en su balanza comercial. Mientras el superávit en el periodo de enero a mayo de 1988 fue de más de 2,200 millones de dólares, para el mismo periodo de 1989 apenas alcanza 318 millones de dólares.<sup>5</sup>

En este contexto, México ha visto mejorar notablemente sus relaciones comerciales con su principal socio: los Estados Unidos.

En octubre de 1989, el presidente Salinas de Gortari realizó un viaje oficial a los Estados Unidos donde firmó, junto con George Bush, presidente norteamericano, un Acuerdo Marco en materia de comercio exterior e inversión, que amplía en sus efectos y alcances al que mencionamos anteriormente, de 1987. Considerando que el comercio exterior con los Estados Unidos representa para México una cifra superior al 60% del total de sus intercambios, sería conveniente analizar más detenidamente este Acuerdo entre ambos países.

Con este documento se buscan acuerdos bilaterales al margen del foro plurilateral instituido en el GATT, pero no al margen de sus principios, debido a la flexibilidad que tienen estos convenios negociados solamente entre dos países. Ahora bien, la firma de este acuerdo no compromete, en principio, a ninguna de las partes a hacer concesiones comerciales desde el momento mismo en que se dio a conocer a la opinión pública; entraría a una fase de negociación para concertar cuáles serían los términos de las concesiones y hasta dónde llegarían estas. Se prevé que el texto del acuerdo esté negociado y aprobado para mediados de 1990, por lo que sus resultados tangibles serían apreciados solamente hasta 1991.

---

<sup>5</sup> BANCOMEXT. "Sumario estadístico". Dirección de Planeación e Investigación del BANCOMEXT, en Comercio Exterior, vol. 39, núm 10, México, octubre de 1989, p.918.

Destacan cuatro grandes temas en el Acuerdo Marco para las exportaciones de México: los 43 productos que se podrían incluir en el Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.), los textiles, el acero y los productos agrícolas.

Sobre los productos mexicanos en el S.G.P., la delegación mexicana presentó una propuesta de inscripción de 63 artículos diferentes; la contraparte estadounidense se comprometió a estudiar sólo 43 de estos. Habría que esperar, en el mejor de los casos, que se aprueben los 43, en el peor, que se aprueben 34 para dejar el listado de productos mexicanos en el S.G.P. en el mismo nivel de 1986.

En lo referente a textiles y acero, la delegación mexicana propuso eliminar las injustas cuotas de importación que establecen los Estados Unidos de manera unilateral para proteger su industria nacional, haciendo de lado la competitividad que tienen estos productos mexicanos en su mercado. El caso de los textiles, es más complicado por la actividad de las empresas maquiladoras dedicadas al ramo, ya que las cuotas de importación de los Estados Unidos no toman en cuenta que se trata de reexportaciones de estas empresas, por lo que el valor agregado en México es sólo de mano de obra, por cierto muy barata.

La intención de incluir los productos agrícolas, en donde México tiene una ventaja comparativa innegable, era de eliminar las barreras fitosanitarias, sin embargo, este capítulo no mereció, a consideración de la delegación estadounidense, su inclusión en el Acuerdo Marco de Comercio, quedando marginado a estudios posteriores.

Los representantes norteamericanos incluyeron en el acuerdo el tema de los derechos de propiedad intelectual, cuyo incumplimiento va desde la piratería de fonogramas o programas de computación hasta procesos industriales, tecnología y "know-how". Estas fugas en el derecho de propiedad intelectual ocasionan, según analistas norteamericanos, pérdidas por varios miles de dólares a las empresas de Estados Unidos.

La importancia del comercio entre México y los Estados Unidos es insoslayable por las enormes cantidades de dinero que maneja y por representar estos el principal socio comercial de nuestro país. Si los foros multilaterales dificultan llegar a consensos en los que es prioritaria la relación bilateral, entonces se justifica la existencia de convenios como el Acuerdo Marco de Comercio. Hay que esperar el resultado de las negociaciones entre ambos países y después el efecto concreto que este tiene en los intercambios. En este sentido, el Acuerdo Marco firmado con los Estados Unidos podría hacer suponer que ha existido una cierta inoperatividad de las negociaciones que México ha sostenido al interior del GATT, ya que se buscan vías alternas o complementarias de negociación que permitan a nuestro país fortalecer y desarrollar su comercio

exterior al margen de los convenios multinacionales sancionados en consenso por las Partes Contratantes del Acuerdo General.

Por otra parte, en los más altos niveles de gobierno de los Estados Unidos se han argumentado los beneficios que le reportaría a México el hecho de integrarse en una zona de libre comercio con el nombre de Mercado Común Norteamericano, del cual ya forman parte los Estados Unidos y Canadá.

Aunque la posibilidad de formar parte del mercado común ha sido rechazada por el gobierno mexicano, se han firmado ya acuerdos sectoriales para comenzar a explorar la participación conjunta, como lo mencionamos anteriormente. Por muchas razones sería prematura la inclusión de México en este tipo de mercado - por la gran disparidad en los niveles de industrialización y desarrollo, la reciente incursión de México al sistema comercial multilateral, la todavía no consolidada "reconversión" industrial, etc.-, sin embargo, la tendencia en la relación bilateral México- Estados Unidos y la regionalización de la economía mundial, como apuntamos más arriba, parecen dirigir a nuestro país hacia la integración de la cual le sería difícil escapar, por lo que más valdría comenzar a preparar a México para un mediano plazo, en el peor de los tiempos, para la integración al Mercado Común Norteamericano.

Hemos mencionado anteriormente que el ingreso al GATT representó una medida más en el conjunto de cambios que se realizaron en la economía nacional, significando, con ello, una transformación radical en el modelo de desarrollo, pero tocamos sólo de manera tangencial las repercusiones que esta transformación implica en el sistema político nacional.

Un nuevo modo de integración de la economía mexicana a la sociedad internacional conduce, en tiempos actuales, a un menor control del aparato económico y, por lo tanto, a una necesaria readecuación del sistema político. Al respecto, se han presentado dos fenómenos políticos que tienen innegables bases en lo económico.

Uno de ellos es la prolongada crisis que mermó enormemente las expectativas centradas en el partido gobernante y que se reflejó con nitidez en los resultados electorales de 1985, en los que, en Chihuahua, el Partido Acción Nacional obtuvo una gran ventaja frente al P.R.I., ganando las principales presidencias municipales (Chihuahua, Ciudad Juárez, Casas Grandes, Delicias, etc.) y de 1988, que hemos reseñado líneas arriba. El ánimo de los votantes y la dirección de su elección harían suponer que los electores tenían mal definida la declaración de principios, el programa de acción y los estatutos de los partidos políticos al momento de votar; no se trataba de votar por tal o cual partido, sino de votar contra el P.R.I. como personificación, en calidad de catarsis, de la crisis económica, origen y causa de los problemas nacionales. Esta

situación ha sido aprovechada por los partidos de oposición, que medran de los errores del partido gobernante.

El segundo fenómeno, de bases estructurales mucho más profundas que un sexenio altamente recesivo (1982-1988), tiene que ver con la modificación del modelo de desarrollo instrumentado con base en la sustitución de importaciones, cuya contraparte en el ámbito político fue el encuadramiento de la sociedad en el corporativismo, que tan bien le funcionó al P.R.I. en sus primeras décadas, pero que a partir del cisma de 1968 comenzó a convertirse en un lastre para el partido mismo, lo cual se ve reflejado al exterior y al interior de este.

Al exterior del P.R.I., se perciben en la sociedad diversos grupos de presión que intentan detener el derrumbe del Estado benefactor. Un ilustrativo ejemplo de esto sería la situación en Guerrero, con la obstrucción de carreteras y mítines violentos, y en Michoacán, donde simpatizantes del Partido de la Revolución Democrática "tomaron" 102 de las 113 alcaldías del estado después de las elecciones de 1989. Otro ejemplo es la gran cantidad de organizaciones campesinas y centrales obreras que prefieren mantenerse al margen del oficialismo.

Al interior, el desfaseamiento del actual sistema político se manifiesta como un choque frontal entre los más acerbos defensores del corporativismo -Confederación de Trabajadores de México, Confederación Nacional Campesina- y las nuevas posiciones sobre la sectorización del P.R.I. -los mensajes del Presidente Salinas de Gortari al partido, los planteamientos de la Corriente Crítica, etc.-, lo cual ha motivado a Luis Donaldo Colosio, presidente de ese organismo político, a posponer la XIV Asamblea Nacional, que en un principio se había programado para marzo de 1989, en el marco del 60 aniversario de la creación del Partido Nacional Revolucionario, y que actualmente se preve realizarla a finales de 1990.

El motivo de la postergación reside, quizá, en el interés del P.R.I. por modificar su estructura, documentos básicos y probablemente sus siglas y emblema, para presentar una nueva faceta a la sociedad, hastiada de la corrupción del partido gobernante y del aislamiento de sus cúpulas en relación con la base militante. Al respecto, Daniel Cosío Villegas señaló premonitoriamente que "el único rayo de esperanza, bien pálido y distante por cierto, es que de la propia revolución salga una reafirmación de principios y una depuración de hombres".<sup>6</sup>

En este sentido, la reestructuración de la Confederación Nacional de las Organizaciones Populares, anunciada por su

---

<sup>6</sup> Cosío Villegas, Daniel. "Ensayos y notas". Hermes, México, primera edición, 1965, tomo I, pp. 150-151.

dirigente Silvia Hernández <sup>7</sup>, parece apuntar hacia un ensayo de lo que sería la reestructuración de los sectores campesino y obrero, más refractarios al cambio y, posteriormente, a una modernización completa del partido.

El desgaste del corporativismo es, actualmente, tan notorio que no responde ya a las aspiraciones primordiales de la población. "El error -comenta Samuel del Villar- está en confundir, por un lado, el poder burocrático arbitrario y corrupto con el poder legítimo del Estado y, por el otro, la libre disponibilidad de recursos de interés restringidos y corruptos capaces de beneficiarse del poder burocrático discrecional con la libre disponibilidad de recursos de la población en general. La esencia de una nueva funcionalidad productiva y equitativa de los principios constitucionales está en que el sistema mexicano de regulación económica salga de esa confusión. Aunque fundamentalmente la conciencia sobre la naturaleza del problema, éste no es meramente conceptual ni primordialmente administrativo. Es esencialmente ético y político: concierne a la distribución del poder en la sociedad mexicana y la moralidad con que se ejerce..."<sup>8</sup>

De manera esquemática, se podría definir el poder no como un objeto físico que pueda ser asido, sino como una finísima telaraña en la que cada hilo es un puente de comunicación entre el gobierno-partido gobernante y una parte de la sociedad. La conexión entre ambos extremos concede legitimidad al gobierno, pero en la medida que esos hilos se rompan, en esa medida aquel irá perdiendo legitimidad. La materia prima de la telaraña es el corporativismo; su remplazo conducirá obligadamente a una nueva línea de comunicación entre el gobierno y la sociedad y las formas en las que el P.R.I. y el gobierno se adaptarán y responderán a las necesidades y exigencias de una sociedad cambiante. Sobre esto sería demasiado aventurado lucubrar y emitir opiniones a priori. Lo que me parece indiscutible es que una modificación en el esquema económico mexicano era impensable sin una readecuación del sistema político; uno no podía ir a la zaga del otro.

---

<sup>7</sup> Uno más uno, 26 de febrero de 1990, pp. 1, 4 y 5.

<sup>8</sup> Villar, Samuel I. del. "La rectoría del Estado moderno de derecho. Del GAIT a la ética política", en Torres, Blanca y Pamela S. Falk, coordinadoras, "La adhesión de México al GAIT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-EE. UU." El Colegio de México, México, 1989, primera edición, pág. 233.

## CONCLUSIONES

1.- A principios de la década de los ochentas, la economía internacional se enfrentó a una grave crisis, que restó dinamismo a los intercambios comerciales por medio del proteccionismo, medida que implementaron, principalmente, los países industrializados. Ello tuvo graves repercusiones en el organismo internacional que se ocupa de regular estos intercambios, manifestandose en una abierta crisis de credibilidad en el marco jurídico del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

2.- En la escena internacional, se esboza una reestructuración en los procesos productivos a todos sus niveles, destacando que los servicios, inversiones y propiedad intelectual se han convertido en los más dinámicos de la economía internacional y los que mayor participación tienen en el Producto Interno Bruto mundial. Los países desarrollados son quienes más han destacado en la generación de estos renglones de la economía, siendo su puntero los Estados Unidos; de ello que no resulte extraño apreciar el alto interés que este país tiene por regular los nuevos temas del comercio, valiendose para esto de un organismo ya creado y que le había funcionado tan bien en el caso de los productos manufacturados para exigir la libertad de comercio de los países miembros, pero salvaguardandose a sí mismo de esta libertad, a través de la aceptación o renuncia de su Congreso para participar más libremente en el mercado mundial.

3.- Hay, además, otros indicadores que hacen del comercio internacional un sistema en cambio permanente que busca encontrar nuevos modos de desarrollo. Uno de ellos lo representa con gran claridad la tendencia hacia el deterioro de los términos del intercambio comercial entre los países predominantemente productores de materias primas y aquellos que exportan productos manufacturados o bien servicios. Esto nos lleva a la idea de considerar altamente riesgoso, para la economía de un país, el hecho de centrarla en monoexportaciones de productos primarios, o aun una diversificación de estos para la exportación, porque a la larga tendría que vender más productos de este tipo para conservar términos iguales de ingreso, sujetandose este a la "mano invisible" que menciona Quesnay sobre el libre juego de la oferta y la demanda.

4.- Otro de los indicadores que aludiamos líneas arriba es el de la tendencia a la concentración. Parece haber una fuerza



centrípeta que tiende a aglutinar las actividades financieras, industriales y comerciales en unas cuantas corporaciones internacionales. Los conglomerados internacionales del tipo del Grupo Morgan, Mitsubishi, Dunlop o Samsung están cobrando un peso importantísimo no sólo en el comercio, sino en la economía mundial en general, lo cual los llevará, sin duda alguna, a aumentar su influencia política en distintos niveles.

5.- Por otra parte, la década de los ochentas también se ha convertido en un parteaguas para eliminar, en un futuro bastante cercano, el sistema bipolar que había caracterizado las relaciones internacionales de la postguerra; lo cual, en el plano comercial, hará replantear los actuales esquemas para incorporar, en distintas medidas, a los países que hasta la fecha se habían caracterizado por tener una economía centralmente planificada. La importancia enormemente trascendental de este hecho será percibida con claridad dentro de unos cuantos años; piensese, si no, en el mercado cautivo de Polonia, Hungría, la Unión Soviética o la misma China, con sus más de 1,200 millones de habitantes, todos ávidos de obtener mercaderías occidentales. Adicionalmente, la apertura económica de la Europa del este supondrá una gran área de atracción para los servicios y la inversión directa de las compañías occidentales, por el bajo costo y alto nivel de capacitación de la mano de obra en estos países. Será necesario esperar a que esclarezcan sus esquemas de integración en el comercio internacional para apreciar con certidumbre el impacto de su incorporación a la economía mundial.

6.- Sería conveniente hacer algunas consideraciones sobre los tres cambios fundamentales en la estructura del comercio internacional: el debilitamiento de la hegemonía estadounidense en este campo, la regionalización del comercio, que tiene en la Comunidad Económica Europea su mejor y más avanzado ejemplo y la Ronda Uruguay que celebra el GATT.

7.- Los problemas de los Estados Unidos para mantener su hegemonía no han podido ser ocultados a la sociedad internacional: sus altos déficit financieros y comerciales, su inestabilidad cambiaria frente a las monedas europeas o japonesa, su falta de competitividad ante los países de industrialización reciente y aun la venta de los símbolos de la anteriormente boyante economía norteamericana a consorcios extranjeros -recuerdese la venta del Rockefeller Center al Grupo Mitsui de Japón- llevarán a replantear a los estrategas de la Casa Blanca, el papel de los Estados Unidos para comenzar el tercer milenio. Un signo de este nuevo rol podría representarlo el afán de consolidar un Mercado Común Norteamericano, en donde la disputa económica se dará por bloques a partir de la regionalización de la economía mundial. Lo anterior no quiere decir que los EE.UU. ya hayan sido relevados de su trabajo como promotores y conductores de la economía. Hay que recordar que es a causa de la sugerencia y presión de los Estados Unidos que es aceptado discutir los nuevos temas en el marco de la Ronda Uruguay.

8.- Con respecto a la regionalización del comercio, se aprecian varios signos que hacen de este fenómeno una tendencia muy concreta con visos de acrecentarse en el futuro. Sobre este punto, podría suponerse una involución a los sucedido en la década de los setentas, cuando los países trataron de formar organismos regionales comerciales para dar mayor fluidez a sus intercambios entre las áreas geográficas próximas (A.L.A.D.I., M.C.C.A., E.F.T.A., etc.), pero ahora podría observarse como un mecanismo para reservarse una porción importante de las transacciones comerciales, dando mayor estabilidad a estas, al menos entre los países de una misma área. Tal es el caso de la Comunidad Económica Europea, sobre la cual diversos autores señalan la importancia de unificar las economías de países tan poderosos en ese plano como Francia, Alemania Federal o Inglaterra con otras naciones que no lo son tanto como Portugal, España o Grecia, ya que esto hará de Europa un ente comercialmente más competitivo en el intercambio de productos agrícolas, de bienes manufacturados o en los nuevos temas: servicios, inversión extranjera y propiedad intelectual.

9.- Sin embargo, el fenómeno de la C.E.E. no es un caso aislado, también se encuentran, dentro de esta línea de cambios, el Acuerdo de Libre Comercio, integrado por los Estados Unidos y Canadá, quienes desean la participación más abierta de México; otros fenómenos similares se registran en la Cuenca del Pacífico, que algunos analistas consideran que constituirá el eje de la economía mundial en los albores del tercer milenio y, en una escala más modesta, el Cono Sur (Argentina-Brasil-Uruguay) y la zona andina.

10.- En relación con la Ronda Uruguay del GATT, se puede apreciar una fuerte polarización en las posturas de las Partes Contratantes en lo referente a productos agrícolas, productos tropicales, textiles y propiedad intelectual, quedando por definirse en torno a los servicios y a la inversión extranjera. Esta situación haría presumir que las negociaciones de la Ronda quizá concluirán precipitadamente y con acuerdos superficiales si desean respetar la fecha que al inicio se impusieron -mediados de 1990-, o bien, un aplazamiento indefinido de la ronda hasta alcanzar convenios más sustanciales sobre estos temas.

11.- Un obstáculo que ha impedido al GATT convertirse en una instancia real de negociaciones en el comercio internacional es que, como la O.N.U., sus resoluciones carecen de obligatoriedad, por lo que el cumplimiento de los acuerdos queda siempre a la buena fe de las Partes Contratantes. Si es un país con economía débil, el propio sistema lo coacciona a cumplir sus reglas; si es un país de economía fuerte, únicamente actuará de acuerdo a sus intereses. Se ha mencionado como ejemplo de esta situación, los sistemas proteccionistas que establecen los países industrializados, mientras que los países subdesarrollados deben mantener un esquema liberal de comercio.

12.- Estos elementos han aportado nuevos aires al comercio internacional, cuyos índices de crecimiento han sido altos en los dos últimos años. Ello parece plantear, al menos en el mediano plazo, el término de la etapa recesiva de los diez últimos años que, por lo tanto, llevará a incrementar el intercambio comercial en todos sus sectores y a conceder una mayor importancia al GATT como organismo regulador de la actividad comercial.

13.- Es este el marco, en muy breves palabras, en el que México ha debido renovar su relación con el sistema económico internacional. México se vió obligado, por la coyuntura mundial, a tratar de corregir sus deficiencias estructurales por vía de un proceso de modernización de su economía, en la cual la liberalización y la apertura comercial jugaron un papel muy significativo.

14.- Tenía que ingresar al GATT. No había créditos externos ni la posibilidad de colocar los productos mexicanos en el extranjero en un constante incremento de volúmenes y valor, como había ocurrido en los años setentas.

15.- CANACINTRA fue, en el tiempo en que se abrió al debate público la iniciativa de ingresar al GATT, uno de los más fuertes detractores de esta decisión, subrayando el grave desmantelamiento que sufriría la industria nacional, conformada principalmente por industrias pequeñas y medianas, lo que conllevaría a un desempleo generalizado. A tres años de haber optado por el ingreso, no ha habido, al menos en las cifras oficiales, tales consecuencias.

16.- Una de las políticas que permitieron sanear la economía mexicana para superar la crisis de 1985-1986 fue la de tener la posibilidad de restringir las importaciones, por lo que pudieron incrementarse las reservas financieras por medio de los superávits en la balanza comercial e instrumentar, con este excedente, un plan de choque que regulase los principales indicadores económicos. En el período 1988-1989, aun cuando se registra un crecimiento real de la economía, se manifiesta una fuerte tendencia a incrementar las importaciones, lo que podría conducir a nuevos desequilibrios en la balanza comercial.

17.- Un análisis más cercano de las importaciones nos muestra que un gran porcentaje las realiza el sector privado y se componen, de manera fundamental, por bienes de consumo: ropa, aparatos electrodomésticos y diferentes tipos de alimentos procesados. Una permanencia prolongada de esta tendencia podría repercutir gravemente en la industria nacional, ocasionando la pérdida de fuentes de empleo y el trastocamiento de patrones de consumo.

18.- En diferentes administraciones, se ha sostenido la intención de diversificar el comercio exterior de México, sin embargo, la posición geográfica de nuestro país plantea enormes dificultades para conseguirlo. No resulta viable consolidar grandes

volúmenes de exportación hacia los países europeos, ya que los costos de transporte abaten las ventajas comparativas que tendría México en los productos a negociar. Por otro lado, los problemas estructurales que tiene México son muy similares a los de los vecinos del sur y los rezagos económicos de todos los países de América Latina hacen sumamente hipotético sentar las bases de una mayor interdependencia comercial en la región.

19.- A este respecto, hay que mencionar el mecanismo que exploran Argentina, Brasil y Uruguay para crear una zona de libre comercio entre esos países, lo cual ha despertado el interés de México; sin embargo, la lejanía sigue siendo el principal impedimento para canalizar los esfuerzos en este sentido.

20.- Es cierto que está en el ánimo del gobierno de los Estados Unidos el objetivo de crear un Acuerdo de Libre Comercio. Sobre ello, habría que acotar que para México parece inconveniente plantearse la posibilidad debido a dos razones fundamentales: existe una gran disparidad de desarrollo entre Canadá y Estados Unidos frente a México. Por otra parte, la economía estadounidense va en declive, por lo que, si sufriera problemas más agudos en el futuro, sin duda arrastraría a sus socios comerciales hacia estos. Considero que sería más conveniente explorar y explotar las vías de cooperación con la Cuenca del Pacífico; no se pierden de vista los Estados Unidos ni Canadá, pero se fomenta el intercambio con los países industrializados de Asia y se obtienen enormes mercados para los productos mexicanos.

21.- Como lo hemos sostenido, resulta poco factible pensar en grandes expectativas para un incremento o, al menos, en una estabilización del comercio exterior de México en el marco de las actuales negociaciones comerciales multilaterales y del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, por ello, el gobierno mexicano se dedicó a buscar un acuerdo bilateral con su principal socio comercial, los Estados Unidos, poniendo el 65% de su comercio al margen del Acuerdo General con este convenio. El ingreso al GATT y la participación en la Ronda Uruguay deberían ser contemplados, en este sentido, como una parte más dentro de una estrategia global de negociación, que no debe estar limitada al foro multilateral, sino que debe incluir la negociación y suscripción de acuerdos bilaterales y la resolución de problemas comerciales específicos generados a partir de una relación bilateral.

22.- En lo que respecta a la participación de México dentro de la Ronda Uruguay del GATT, podrían definirse dos campos primordiales sobre las intenciones de nuestro país al interior de esta: el primero, sobre los lineamientos generales en las pautas de conducta de las Partes Contratantes del Acuerdo General, y el segundo, sobre los grupos de trabajo que se dedican a negociar en torno a los sectores que conforman el comercio internacional.

23.- Sobre el primer punto, considero que nuestro país desea conservar, como lo establece el Protocolo de Adhesión, un trato especial con base en la consideración de que se trata de un país en desarrollo, otorgándose, por ello, un mayor acceso a sus exportaciones en los mercados de los países industrializados sin que le sea exigida la reciprocidad. El gobierno de México está interesado, además, en que los países desarrollados cumplan efectivamente las disposiciones del GATT, en el sentido de evitar prácticas discriminatorias o desleales para obstaculizar las exportaciones (v.gr. las restricciones "voluntarias" a la exportación).

24.- El segundo campo de intenciones de México en la Ronda Uruguay estaría definido por dos intereses muy claros: aprovechar nuestras ventajas comparativas para promover sectores como la agricultura (en frutas, hortalizas y ganado), textiles y acero y minimizar los costos que implique la reglamentación y liberalización de los nuevos sectores (servicios, inversiones y propiedad intelectual); aunque habría que destacar que la administración de Carlos Salinas de Gortari ha buscado despertar el interés de los capitalistas por invertir directamente en nuestro país al margen de la ronda de negociaciones y, por otra parte, que no ha tenido mucha aceptación entre las Partes Contratantes la idea de incluir el trabajo migratorio en el sector servicios, por lo que parece que el gobierno mexicano tendrá que llegar a acuerdos bilaterales con los Estados Unidos, que son quienes están involucrados en el tema.

25.- En esta perspectiva, definiría como defensiva la posición que México mantiene en la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales, en donde el objetivo básico no es obtener los mayores beneficios, sino sufrir los menores perjuicios de nuestra acelerada inclusión en el marco normativo y en las prácticas del Acuerdo General.

26.- Ciñendonos a criterios exclusivamente comerciales, la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio podría ponderarse como positiva en la medida que sirva de refuerzo para aumentar las exportaciones no petroleras, aunque con el riesgo de caer en desequilibrios de la balanza comercial por un exceso en las importaciones. En los plazos corto y mediano significó una ayuda importante para aliviar las presiones comerciales internas y externas, pero a largo plazo puede ser un arma de doble filo si no se corrigen los sesgos antiexportadores (calidad, precio y tiempo de entrega de las mercancías) que han caracterizado al empresariado mexicano.

27.- Sin embargo, el ingreso de nuestro país al GATT no debe verse como un fenómeno aislado. Es una etapa necesaria y obligada de una estrategia global en la que percibo dos objetivos esenciales: reinnovar los mecanismos de integración económica de México con la sociedad internacional y redefinir el concepto del

Estado ante la sociedad mexicana. Ambos objetivos, por su misma naturaleza, están teniendo innegables repercusiones de carácter económico, político y social al interior del país.

28.- En relación con el primer objetivo, las deficiencias estructurales que venía arrastrando la economía mexicana habían creado un enorme rezago frente a la economía internacional, que se expresaba en la deuda externa, el déficit en la balanza comercial, el déficit en el gasto público, la inestabilidad monetaria, la pérdida del poder adquisitivo, la obsolescencia del aparato productivo, etc., por lo que, para subsanar en cierta medida este rezago, se instrumentaron cuatro políticas: el adelgazamiento del aparato gubernamental, la promoción de las inversiones extranjeras directas, la modernización de la planta industrial y la liberalización del comercio. Estas cuatro medidas en política económica llevan implícita una idea central: ejercer un menor control en la economía para superar los rezagos estructurales. A su vez, la idea central trae consigo una consecuencia: ejercer un menor control en la política interna, es decir, para nuevos esquemas económicos deben corresponder nuevos esquemas políticos.

29.- El abandono del anterior modelo de desarrollo, basado en la sustitución de importaciones, ha provocado, sincrónicamente, una crisis del sistema corporativo de encuadramiento político de la población, y, por lo tanto, un profundo choque entre las fuerzas del cambio y los intereses creados, entre los partidarios del Estado benefactor y los partidarios del Estado rector.

30.- El mejor ejemplo que representaría los intereses creados y beneficiarios del anterior modelo de desarrollo es el de la Confederación de Trabajadores de México, cuyos líderes se oponen rotundamente a un relevo generacional de mandos en su estructura vertical (Fidel Velázquez, Blas Chumacero y así en orden descendente) y en su estructura horizontal (se calcula que la edad promedio de los dirigentes estatales de la C.T.M. fluctúa entre lo 60 y los 70 años). Ello supone un enorme lastre al interior del partido gobernante, al faltar en sus sectores la voluntad política para adecuarse a las nuevas exigencias de la sociedad. Quizá la reestructuración de la Confederación Nacional de las Organizaciones Populares sea el inicio de un cambio del Partido Revolucionario Institucional en esta dirección.

31.- Mencionaba anteriormente que un menor control de la economía nacional supone un menor control de la política nacional. Es en este sentido como podría apreciarse de una manera más clara la pérdida de hegemonía del partido gobernante y el notable desarrollo que han tenido los partidos de oposición, principalmente el Partido de Acción Nacional, que lo lleva a disputar, con amplias posibilidades de triunfo, no sólo presidencias municipales o diputaciones locales o federales, sino las mismas gubernaturas de los estados, siendo el caso de Baja California todo un acontecimiento en los últimos sesenta años.

32.- Otra fuerza política de gran relevancia en el último par de años es el Partido de la Revolución Democrática, cuyos planteamientos y acciones se contraponen frontalmente a la actividad del gobierno por promover un nuevo modelo de desarrollo.

33.- De la manera en que la administración de Carlos Salinas de Gortari y el partido gobernante encaren el trabajo político, en la acepción de política como concertación y negociación, frente a las otras fuerzas de la sociedad y sean capaces de generar una reactivación de la economía nacional, dependerá el éxito o el fracaso del nuevo modelo de desarrollo y, por lo tanto, de una de sus etapas: el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

## BIBLIOGRAFIA

### Libros:

Aguilera Gómez, Manuel. "La desnacionalización de la economía mexicana". Fondo de Cultura Económica, México, Archivo del Fondo, núm. 47, Primera edición, 1975, 155 pp.

Angeles, Luis. "Crisis y coyuntura de la economía mexicana". Ed. El Caballito, México, Tercera edición, 1982, 180 pp.

Ashworth, William. "Breve historia del desarrollo económico internacional". Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición, 1982, 400 pp.

Arndt, Helmut. "Corporaciones multinacionales y poder económico". Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, División publicaciones. Venezuela, 1975, 24 pp.

Banco de México. "Informe Anual". Banco de México, México, 1980-1984.

Bedjaoui, Mohammed. "Hacia un nuevo orden internacional". UNESCO, España, Ed. Sigueme, Primera edición, 1979, 243 pp.

CANACINTRA. "Indicadores básicos de la industria asociada". Dirección de estudios de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. México, 1987. 63 pp.

Cardoso, F.H. y Enzo Faletto. "Dependencia y desarrollo en América Latina". Siglo XXI, México, Décimotava edición, 1983, 213 pp.

Castañeda, Jorge, ed al. "Derecho económico internacional". Fondo de Cultura Económica. México, primera edición, 1976, 415 pp.

Catudal, Honoré. "The GATT, an article by article analysis in lawman's language". Department of State. EE.UU. Sobretiro, junio 26 a julio 3, 1961, 17 pp.

Claire, William R. "Trade negotiations in Tokyo Round, a quantitative assesment". Brookings Institute Press. EE.UU. 1978, 314 pp.



Curzon, Gerard. "Multilateral commercial diplomacy, the GATT and its impact on national commercial policies and techniques". M. Joseph. Inglaterra, primera edición, 1965, 367 pp.

Díaz- Alejandro, Carlos y Gerald K. Helleimer. "Handmaidens in distress: world trade in the 1980's". The North-South Institute. Canadá, Overseas Development Council. 1982, 30 pp.

ECOSOC-CEPAL. "Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1984". O.N.U. EE.UU. 1985, 75 pp.

Furtado, Celso. "Teoría y política del desarrollo económico". Siglo XXI, México, décima edición, 1982, 301 pp.

Gabinete de Comercio Exterior. "El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1986, 245 pp.

GATT. "Instrumentos básicos y documentos diversos, texto enmendado del Acuerdo General y acuerdo que instituye la Organización de Cooperación Comercial". Partes Contratantes del GATT, Suiza, 1955, 91 pp.

GATT. "Contracting parties to the General Agreement on Tariffs and Trade: structure, labor and work methods". Partes Contratantes del GATT, Suiza, 1964, 21 pp.

GATT. "El papel del GATT en relación con el comercio y el desarrollo". Partes Contratantes del GATT. Suiza, 1964, 60 pp.

Gilpin, Robert. "U.S. power and the multinational corporation: the political economy of foreign direct investment". Basic Books, Inc. Publishers. EE.UU., The political economy of international relations series. 1975, 291 pp.

Golt, Sidney, "The GATT negotiations 1973-1975, a guide to issues". British-North-american Committee. EE.UU. 1974, 82 pp.

Grupo Interdisciplinario. "Reporte: perspectivas de la economía mexicana para 1986-1987". México, Reporte Semestral no. 4. Octubre de 1985, 115 pp.

Hawtrey, R. G. "Bretton Woods, for better or worse". Longmans Green. EE.UU. 1946, 142 pp.

INEGI. "Avance de Información Económica, producto interno bruto trimestral". Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, septiembre de 1989. 20 pp.

INEGI. "Cuaderno de Información Oportuna". Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, núm. 147, agosto de 1989, 157 pp.

INEGI. "X Censo General de Población y Vivienda, 1980". Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, resumen general abreviado, 1984, 395 pp.

INEGI. "Diez años de indicadores económicos y sociales de México". Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1986, 366 pp.

INEGI. "La industria petrolera en México". Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Instituto Mexicano del Petróleo. México, 1985, 312 pp.

Kemper, Ria. "The Tokyo Round: results and implications for developing countries". World Bank staff working. EE.UU. paper n. 372, 1980, 34 pp.

Krause, Lawrence B. "The multinational corporation". Brookings Institute Press, EE.UU. 1972, 94 pp.

Malpica de Lamadrid, Luis. "¿Qué es el GATT?". Grijalbo, México. Quinta edición, 1985, 510 pp.

Michalet, Charles Albert. "Les firmes multinationales et la nouvelle division internationale du travail". Bureau International du Travail, Suiza. World Employment Programme Research, working paper n. 5, 1975, 45 pp.

Ohlin, Bertel G. "Comercio interregional e internacional". Oikos-tau. España, colección libros de eco-Oikos M-3, 1971, 407 pp.

ONU. "International trade statistics yearbook". Organización de las Naciones Unidas, EE.UU., 1985, 1913 pp.

Osmańczyk, Edmund Jan. "Enciclopedia Mundial de relaciones internacionales y Naciones Unidas". Fondo de Cultura Económica, España, primera edición, 1976, 1236 pp.

Owen, Roger y Bob Sutcliffe. "Estudios sobre la teoría del imperialismo", editorial Era, México, col. el hombre y su tiempo, primera edición, 342 pp.

Peña, Sergio de la. "El antidesarrollo en América Latina", Siglo XXI, México, novena edición, 1981, 205 pp.

Poblano Chávez, José Luis. "México frente al GATT". Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Tesis Profesional, 1983, 271 pp. mimeo.

Preeg, Ernest. "Traders and diplomats: an analysis of the Kennedy Round of negotiations under the GATT". Brookings Institute Press. EE.UU. 1970, 320 pp.

Rodríguez, Octavio. "La teoría del subdesarrollo de la CEPAL". Siglo XXI, México, tercera edición, 1983, 361 pp.

Sabato, John y M. Mackenzie. "La producción de tecnología, autosuficiencia o transnacionalización". Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México, primera edición, 1982, 532 pp.

SARH. "Memoria del seminario 'El GATT en el sector agropecuario'". Dirección General de Asuntos Internacionales de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. México, octubre de 1986, s/p.

Seara Vázquez, Modesto. "Tratado general de la organización internacional", Fondo de Cultura Económica, México, segunda edición, 1982, 1103 pp.

SPP. "Anuario estadístico de comercio exterior". Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1970-1979.

Senado de la República. "Consultas sobre el GATT, relatorias de la primera y segunda parte y conclusiones". LIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado 56, 57 y 58, México, 1985.

Senado de la República. "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México". LIII Legislatura del Senado de la República. Cuadernos del Senado 55. México, 1985, 62 pp.

Tamames, Ramón. "Estructura económica internacional". Alianza Universidad, España. Décimosegunda edición, 1984, 454 pp.

Torres, Blanca y Pamela S. Falk, coordinadoras. "La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-EE.UU." El Colegio de México, México, 1989, primera edición, 510 pp.

Torres Gaytán, Ricardo. "Teoría del comercio internacional". Siglo XXI, México. Décimoprimera edición, 1982, 467 pp.

Tughardt, Christopher. "The multinationals". Pelican Books. Inglaterra, 1974, 33 pp.

Turner, Louis. "Invisible empires, multicompanies and the modern world". Harcourt Brace Iovanovich Inc. EE.UU. 1971, 228 pp.

UNCTAD. "Handbook of international trade and development statistiques". Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio

y el Desarrollo, EE.UU., suplemento de 1985, 571 pp.

U.S. Department of State. "The General Agreement on Tariffs and Trade, an explanation of its provisions and the proposed amendments". Dept. of State publication 5813, EE.UU. Commercial policy series n. 147. april 1955, 33 pp.

U.S. Treasury Department. "The Bretton Woods proposals". U.S. Government Printing Office. EE.UU. febrero 1945, 13 pp.

Volkov, Mai. "La estrategia del neocolonialismo", Ediciones Estudio, Argentina, primera edición, 1976, 92 pp.

Weiss, Leonard. "Trade liberalization and the national interest". Georgetown University, EE.UU. Center for Strategic and International Studies, U.S. Export Competitiveness Project. 1980, 60 pp.

Witker, Jorge. "El régimen jurídico de los productos básicos en el comercio internacional". Universidad Nacional Autónoma de México, México, primera edición, 1984, 230 pp.

### Revistas y ensayos

Avance económico. "¡GATT?". Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Estudios Profesionales-Aragón. México, vol. I, núm. 4, diciembre de 1985, 32 pp.

Bernal Sahagún, V.M. "Las empresas transnacionales y el Tercer Mundo". II Congreso de Economistas del Tercer Mundo, Palacio de los Congresos, Cuba. 26-30 de abril, 1981, 33 pp.

CANACINTRA. "Relatoria de la presencia de Carlos Mireles García, presidente de CANACINTRA, ante las Comisiones Unidas de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda de Relaciones Exteriores de la H. Cámara de Senadores". Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, México, octubre de 1985, 27 pp.

Crónica de las Naciones Unidas. "Comercio y Desarrollo". Organización de las Naciones Unidas, EE.UU. vol. XX, núm. 6, 1983, pp. 29-47.

Diálogo Nacional. "Comercio Exterior". Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del P.R.I. Revista de consulta popular. México, núm. 20, 22 de febrero de 1988, 32 pp.

Estevez V., Jaime. "Los pobres y la supervivencia del orden transnacional, el debate sobre el NOEI y las propuestas de McNamara y Brandt". II Congreso Nacional de Economistas del Tercer Mundo. Palacio de los Congresos, Cuba, 26-30 de abril 1981, 21 pp.

Expansión. "1985: siempre sí, GATT". Revista de negocios de México, México, año XVII, vol. XVII, no. 431, 88 pp.

GATT. "Documentos diversos, enero-mayo de 1988". Partes Contratantes del GATT, Suiza, s/p.

Heras León, Héctor. "Las empresas transnacionales y el III Mundo". II Congreso de Economistas del Tercer Mundo. Palacio de los Congresos, Cuba, 26-30 de abril 1981, 38 pp.

Lupus. "El GATT, México y la política de comercio exterior". Mimeo, México, ensayo, 1980, s/p.

Menshikov, S. M. "Cyclical crises and inflation in the capitalist countries and economic perspectives for developing countries". II Congreso de Economistas del Tercer mundo. Palacio de los Congresos, Cuba. 26-30 de abril, 1981, 4 pp.

Perspectivas económicas. "El dilema de la deuda: perspectivas actuales". Revista trimestral de la economía mundial. Servicio de Información de los Estados Unidos, EE.UU. 1987/4, núm. 60, 80 pp.

Perspectivas económicas. "Nuevos retos para la agricultura mundial". Revista trimestral de la economía mundial. Servicio de Información de los Estados Unidos, EE.UU. 1987/5, núm. 61, 80 pp.

Perspectivas económicas. "Perspectivas de la reforma monetaria internacional". Revista trimestral de la economía mundial. Servicio de Información de los Estados Unidos, EE.UU. 1988/1, núm. 62, 80 pp.

Perspectivas económicas. "El papel de las microempresas en el desarrollo". Revista trimestral de la economía mundial. Servicio de Información de los Estados Unidos, EE.UU. 1988/2, núm. 63, 80 pp.

Perspectivas económicas. "Los desafíos del comercio a la propiedad intelectual". Revista trimestral de la economía mundial. Servicio de Información de los Estados Unidos. EE.UU. 1988/3, núm. 64, 80 pp.

Presidencia de la República. "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994". La Jornada. 1 de junio de 1989, pp. I-XXXII.

Tinbergen, Jan. "Les politiques économiques internationales nécessaires pour encourager le développement du Tiers Monde". II Congreso de Economistas del Tercer Mundo. Palacio de los Congresos, Cuba. 26-30 de abril, 1981. 9 pp.

UNCTAD. "Incidences des négociations commerciales multilatérales sur le système généralisé de préférences". Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo de la O.N.U. EE.UU. Doc. td/B/C. 5/ 52/Rev. 1, 46 pp.

Vidali Carbajal, Carlos. "El ingreso de México al GATT y la agricultura". Proyecto para capítulo del libro La entrada de México al GATT. 40 pp.

## Artículos

Abu-Ghazaleh, Talal. "El GATT y la propiedad intelectual", en Perspectivas Financieras, U.S.I.A., EE.UU. 1988/3, pp. 24-28.

Aguilar Camín, Héctor. "El canto del futuro", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 100, abril de 1986, pp.15-30.

Alonso Concheiro, Antonio. "El país que vendrá, rasgos para una prospectiva", en Nexos, México, año XI, vol. 11, núm. 122, febrero de 1988, pp. 27-35.

Alvarez Gurza, Eric. "El ingreso al GATT de países en desarrollo, elementos jurídicos que deben tomarse en cuenta", en Comercio Exterior, vol. 29, núm. 2, México, febrero de 1979, pp. 171-178.

Babitt, Bruce. "México: rumbo a Estados Unidos", en Nexos, año XI, vol. 11, núm. 137, mayo de 1989, pp. 45-50.

Bailey, Norman A. y Alfred J. Watkins. "El dilema de México", en Nexos, México, año XI, vol. 11, núm. 122, febrero de 1988, pp. 9-10.

BANCOMEXT. "La política de comercio exterior y el cambio estructural", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 348-364.

BANCOMEXT. "Empresas financiadas por el FOMEX de enero a septiembre de 1988", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, pp. 1033-1034.

BANCOMEXT. "Programa financiero y de promoción, 1989", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 3, México, marzo de 1989, pp. 187-197.

Baker, George. "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 893-906.

Bhagwati, Jagdish N. "Comercio de servicios: inquietudes de los países en desarrollo", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU. 1988/1, pp. 58-64.

Bitran B., Daniel. "La exportación de manufacturas de Argentina, Brasil y México (1961-1985)", en Le Monde Diplomatique en español, México, año IX, núm. 104, octubre de 1987, p.29.

Blanco, José Joaquín. "Apuntes para la vida futura", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 100, abril de 1986, pp. 47- 52.

Bowring, Philip. "La caída inducida por las exportaciones", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 4, núm. 70, México, septiembre de 1986, pp. 3-4.

Bravo Aguilera, Luis. "México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 26-29.

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.

Bueno, Eduardo y Patricio Morillo. "Estrategias empresariales españolas en un mundo interdependiente", en Comercio Exterior, México, vol. 36, núm. 5, mayo de 1986, pp. 400-408.

Castañeda, Jorge G. "México sumido en el estancamiento", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 78, junio de 1985, p. 9.

CEPAL. "Ronda de Uruguay. Hacia una posición latinoamericana sobre los productos agrícolas", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de 1989, pp. 458-484.

Clairmont, Frederic F. "En la selva de los depredadores", en Le Monde Diplomatique en español, México, año IX, núm. 106, diciembre de 1987, pp. 6-8.

Clairmont, Frederic y John Cavanagh. "El club de los doscientos o las virtudes de la concentración", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 84, diciembre de 1985, pp. 22-23.

Clairmont, Frederic F. y John H. Cavanagh. "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 291-306.

Comisión de Empresas Transnacionales. "Las empresas transnacionales y los servicios", C.E.T. del Consejo Económico y Social de la O.N.U., en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 75-79.

Cordera, Rolando y Carlos Tello. "México, opciones y decisiones", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 101, mayo de 1986, pp. 13-20.



Cornelius, Wayne A. "México-Estados Unidos, las fuentes del pleito", en Nexos, México, año X, vol. 10, núm. 118, octubre de 1987, pp. 25-35.

Colmenares Páramo, David. "La trampa del GATT", en Avance Económico, U.N.A.M., E.N.E.P. Aragón, México, vol. 1, núm. 4, diciembre de 1985, pp. 8-10.

Colmenares Páramo, David. "La trampa del GATT", en El Día, lunes 25 de noviembre de 1985.

Colmenares Páramo, David. "El costo del ingreso al GATT", en El Día, miércoles 27 de noviembre de 1985.

Culberston, John M. "Hacia una política comercial realista", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1987/4, pp. 51-57.

Chacón, Mario. "México frente a la Europa de 1992", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 7, México, julio de 1989, pp. 565-581.

Davis, Mike. "El viaje mágico y misterioso de la reaganomanía", en Nexos, México, año VIII, vol. 8, núm. 88, abril de 1985, pp. 15-30.

Denzau, Arthur T. "Cómo destruye empleos el proteccionismo", en Perspectivas Financieras, U.S.I.A., EE.UU., 1987/4, p. 54.

Destler, I.M. "United States Congress and the Tokyo Round: lessons of a success story", en The World Economy, EE.UU., vol. 3, n. 1, junio de 1980, pp. 12-16.

Expansión. "México aprieta el gatillo", en Expansión, revista de negocios de México, México, año XVII, vol. 17, núm. 431, pp. 24-26.

Expansión. "CANACINTRA vs. GATT, el escenario todavía sin luces". en Expansión, revista de negocios de México, México, año XVII, vol. 17, núm. 431, pp. 28-31.

Expansión. "Anatomía del GATT", en Expansión, revista de negocios de México, México, año XVII, vol. 17, núm. 431, pp. 32-35.

Ferrer, Aldo. "Una nueva solidaridad internacional. Elementos para una iniciativa de la Comisión del Sur", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 5, México, mayo de 1989, pp. 375-381.

Foro de Nexos. "Los empresarios y la crisis", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 103, julio de 1986, pp. 29-40.

Foster-Carter, Aidan. "Corea y la teoría de la dependencia", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 3, núm. 64, México, marzo de 1986, pp. 16-18.

Fouquin, Michel. "La larga marcha hacia la liberalización económica", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 3, núm. 64, México, marzo de 1986, pp. 7-9.

Gallez, Agnes. "Signos de crisis en el milagro coreano", en Contextos, S.P.P., México, año 3, núm. 37, 28 de octubre-10 de noviembre de 1982. p. 16.

GATT. "El comercio internacional en 1978 y las perspectivas actuales", en Comercio Exterior, vol. 29, núm. 2, México, febrero de 1979, pp. 219-222.

Gilly, Adolfo. "Nuestra caída en la modernidad", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 101, mayo de 1986, pp. 21-32.

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.

González Carrancá, José Luis. "Transnacionales, inevitablemente un mal necesario", en Jueves de Excelsior, México, año 64, núm. 3355, 6 de noviembre de 1986, pp. 4-5.

Graham, Thomas. "Una revolución en la política comercial", en Comercio Exterior, vol. 30, núm. 2, febrero de 1980, pp. 163-168.

Green, Raúl H. "El comercio agroalimentario mundial y las estrategias de las transnacionales", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 663-673.

Green, Rosario. "México: crisis financiera y deuda externa. El imperativo de una solución estructural y nacionalista", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, México, febrero de 1983, pp. 99-107.

Gresh, Alain. "De la desaparición de las desigualdades", en Le Monde Diplomatique en español, México, año IX, núm. 103, octubre de 1987, p. 29.

Gunder Frank, André. "Las limitantes del modelo exportador", en Contextos, S.P.P., México, año 1, núm. 11, 9 de septiembre de 1983, pp. 7-13.

Hanrahan, Charles F. "La agricultura en la Ronda Uruguay", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1987/5, pp.15-20.

Helm, Leslie. "La gran empresa de Corea", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 3, núm. 64, México, marzo de 1986, pp. 10-15.

Hernández Cervantes, Héctor. "Lineamientos de la política comercial actual", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 6, junio de 1988, pp. 528-531.

Insulza, José Miguel. "El dilema de una potencia intermedia", en Nexos, México, año IX, vol. 9 núm. 102, junio de 1986, pp. 49-52.

Julian, Claude. "Sangre y espectáculo", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 83, noviembre de 1985, pp. 1, 20-21.

Julian, Claude. "Una bestia a abatir: el tercermundismo", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 77, mayo de 1985, p. 7-9.

Kaletsy, Anatole. "El milagro económico de Corea", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 3, núm. 64, México, marzo de 1986, pp. 3-6.

Kerber, Víctor y Antonio Ocaranza. "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y los Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989, pp. 831-841.

Kitain de Zimmermann, Tamara. "La triangulación en el comercio internacional", en Comercio Exterior, vol. 32, núm. 3, México, marzo de 1982, pp. 285-292.

Kraar, Louis. "Resurgimiento de los 'pequeños dragones' de Asia", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 4, núm. 70, septiembre de 1986, pp. 21-25.

Lamperrière, Jean. "El desarrollo de intercambios comerciales", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 77, mayo de 1985, pp. 26-29.

Lawrence, Robert Z. y Robert E. Litan. "¿Por qué no conviene el proteccionismo?", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1987/4, pp. 58-63.

Loeza, Soledad. "El factor humano", en Nexos, México, año X, vol. 10, núm. 110, febrero de 1987, pp. 17-20.

Loeza Manzanares, Carlos. "México: sector externo 1983-1985, ¿para qué el GATT?", en Avance Económico, México, U.N.A.M.-E.N.E.P. Aragón, vol. 1, núm. 4, diciembre de 1985, pp. 2-6.

López Figueroa, Luis Ricardo. "Ronda Uruguay, por un comercio de servicios sin vicios", en Página Uno, suplemento dominical de Uno más uno, núm. 392, 2 de abril de 1989, p. 11.

Luiselli, Casio. "De cara al Pacífico, la nueva integración económica", en Nexos, México, año XI, vol. 11, núm. 137, mayo de 1989, pp. 37-42.

Lustig, Norma. "Balance de sombras, el precio social del ajuste mexicano", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 106, octubre de 1986, pp. 27-31.

Malpica de Lamdríd, Luis. "La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, pp. 506-512.

Malpica de Lamadrid, Luis. "El sector servicios en el GATT. Efectos en la actividad aseguradora", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, pp. 999-1006.

Mancera Aguayo, Miguel. "México en la economía internacional", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 5, México, mayo de 1989, pp. 417-420.

Mansfield, Edwin. "Propiedad intelectual, tecnología y crecimiento económico", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1988/1, pp. 12-17.

Martínez del Campo, Manuel. "Ventajas e inconvenientes de la actividad maquiladora en México. Algunos aspectos de la subcontratación internacional", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, México, febrero de 1983, pp. 146-151.

Mateo, Fernando de y Françoise Carner. "El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 3-14.

Méndez Villarreal, Sofía. "Los riesgos del GATT", en Le Monde Diplomatique en español, México, Sección latinoamericana, año VII, núm. 84, octubre de 1985, p. 26.

Moran, Theodore H. "Diseñando un futuro para la inversión directa extranjera", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1988/3, pp. 34-40.

Navarrete, Jorge Eduardo. "México y el marco de negociación del Nuevo Orden Económico Internacional", en Comercio Exterior, vol. 31, núm. 7, México, julio de 1981, pp. 800-804.

Norel, Philippe. "¿Para qué reformar el sistema monetario internacional?", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 83, noviembre de 1985, pp. 8-9.

Norel, Philippe. "La historia económica frente a los llantos y las invectivas", en Le Monde Diplomatique en español, México, año VII, núm. 77, mayo de 1985. pp. 7-9.

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.

Pacheco, Jorge Alfredo. "Gattomanía", en Forum Financiero, México, año 4, núm. 43, octubre de 1985, pp. 12-13.

Paringaux, R.P. "Corea del Sur: 30 años de paz armada", en Contextos, S.P.P., México, año 1, núm. 11, 9 de septiembre de 1983, pp. 30-32.

Pazos, Luis. "El GATT, ¿miedo injustificado?", en Forum Financiero, México, año 4, núm. 43, octubre de 1985, p. 36.

Pearlmutter, Howard. "L'entreprise internationale, trois conceptions", en Revue économique et sociale, Suiza, vol. 23, núm. 2, mayo de 1965, pp. 151-165.

Pearlmutter, Howard. "Managing the multinationals, preparing for tomorrow", en Business International junto con Le Centre d'Etudes Industrielles, Suiza, 1970, pp. 115-116.

Peña Alfaro, Ricardo. "Inconvenientes y ventajas del GATT", en Página Uno, suplemento dominical de Uno más uno, 16 de febrero de 1986.

Peñaloza Webb, Ricardo y Marko Volkj, "Políticas de fomento de las exportaciones, 1982-1987", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 688-697.

Pérez Aceves, Luis Alberto e Ignacio Echavarría Valenzuela. "Competitividad de la industria mexicana de bienes de capitales", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 698-709.

Ramírez Cuéllar, Héctor. "Los argumentos de los pequeños y medianos industriales", en El Día, 4 de diciembre de 1985, p. 5.

Reyna Angel, Alfredo. "Algunas reconsideraciones sobre la definitiva adhesión de México al GATT", en Avance Económico, México, U.N.A.M., E.N.E.P.-Aragón, vol. 1, núm. 4, diciembre de 1985, pp. 10-14.

Rocha, Juan. "Comunidad Económica Europea: El sistema antidumping, ¿otra barrera al libre comercio?", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 5, México, mayo de 1989, pp. 421-424.

Rocha, Juan. "De la Carta de La Habana a Montreal. Un libro que contribuye a conocer el camino", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, febrero de 1989, pp. 176-181.

Rodríguez, Luis Alberto. "El sector servicios", en La Jornada, del domingo 14 de septiembre al martes 16 de septiembre de 1986, s/p.

Rojas O., Lénine. "El GATT y la soberanía nacional", en Avance Económico, México, U.N.A.M., E.N.E.P.-Aragón, vol. 1, núm. 4, diciembre de 1985, pp. 6-8.

Sabri Abdalla, Ismail. "La inversión del Sur en el Norte. Una propuesta de estudio", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, febrero de 1989, pp. 91-97.

Schuh G., Edward. "Cuestiones de las negociaciones del comercio agrícola", en Perspectivas Financieras, U.S.I.A., EE.UU., 1987/4, pp. 32-38.

Sepúlveda Amor, Bernardo. "México, retos y oportunidades", en Revista Mexicana de Política Exterior. México, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, año 4, núm. 13, octubre-diciembre de 1986. pp. 8-14.

Sharpe, William D. "Los 'cuatro tigres' aún pueden producir milagros económicos", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 4, núm. 70, México, septiembre de 1986, pp. 3-4.

Shim Jae Hoon. "El costo de la riqueza", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P., año 3, núm. 64, México, septiembre de 1986, pp. 19-21.

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.

Srinivasan, T. "Why developing countries should participate in the GATT system?", en The World Economy, EE.UU., Yale University junto con Economic Grow Center, vol. 5, núm. 1, marzo de 1982, 20 pp.

Stalson, Helena. "Derechos de propiedad intelectual y competencia de los Estados Unidos", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1988/3, pp. 6-11.

Stone, Charles F. "La condición para un comercio libre", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1988/2, pp. 54-59.

Suh Sang Mok. "Los caminos macro y micro hacia el éxito económico", en Contextos, la noticia en la prensa mundial, S.P.P.,

año 4, núm. 70, México, septiembre de 1986, pp. 26-28.

Tello, Carlos. "La deuda externa", en Nexos, México, año IX, vol. 9, núm. 106, octubre de 1986, pp. 19-26.

Ten Kate, Adriaan y Fernando de Mateo Venturini. "Apertura comercial y estructura 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 Angel 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.

Toro, María Celia. "Comercio y conflicto en las relaciones México-Estados Unidos. El punto de vista estadounidense", en Comercio Exterior, vol. 32, núm. 5, México, mayo de 1982, pp. 483-491.

Valdés, Alberto. "Intereses del Tercer Mundo en la Ronda Uruguay", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1987/5, pp. 21-25.

Valdés, Alberto. "La agricultura en la Ronda Uruguay. Los intereses de los países en desarrollo", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 9, México, septiembre de 1988, pp. 798-810.

Veale, Sarah, James M. Spiegelman e Ikka Ronkainen. "Comercio de Servicios. la posición de los Estados Unidos", en Perspectivas Económicas, U.S.I.A., EE.UU., 1988/1, pp. 53-57.

Vega Cánovas, Gustavo. "Comercio bilateral: sin redes protectoras", en Cuaderno de Nexos, Nexos, México, núm. 17, noviembre de 1989, pp. IX-XI.

Vega Cánovas, Gustavo. "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México y los países en desarrollo", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 3, México, marzo de 1988, pp. 212-218.

Vidali, Carlos. "La agricultura mexicana en el GATT. Experiencias para Centroamérica", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 10, México, octubre de 1988, pp. 884-893.

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

Wohlmuth, Karl. "Panorama de las transnacionales del Tercer Mundo", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 650-662.

Zermeño, Sergio. "El fin del populismo mexicano", en Nexos, México, año X, vol. 10, núm. 113, mayo de 1987, pp. 31-35.