

43

201



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS EN EL
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: LA -
COMUNIDAD EUROPEA UNA OPCION.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
Licenciada En Relaciones Internacionales
P R E S E N T A I

Ma. Victoria Romero Avila

MEXICO, D. F.

AGOSTO, 1991

TEJIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TABLA DE CONTENIDO

Tabla de cuadros

SIGLAS

Prólogo

Introducción

Capítulo 1. ANTECEDENTES HISTORICOS

1. Dinámica del comercio internacional en los años ochenta.....	1
1.1 La revolución tecnológica.....	2
1.2 La tendencia de globalización de los mercados.....	5
1.3 Transnacionalización de los procesos productivos y especialización.....	8
1.4 Bloques comerciales.....	10

Capítulo 2. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: 1945-1982

2.1 El modelo de sustitución de importaciones.....	14
2.2 Efectos de la política arancelaria.....	15
2.3 Política cambiaria.....	16
2.4 Política de promoción de exportaciones.....	17
2.5 La crisis de 1982.....	19
2.6 E.E.U.U. en el comercio exterior de México.....	21

Capítulo 3. LA NUEVA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO Y LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS: 1982-1994

3.1 El Gobierno del Licenciado Miguel de la Madrid.....	28
3.1.1 Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.....	31
3.1.2 Política de comercio exterior.....	33
3.1.3 Apertura comercial.....	39
3.1.4 Entrada de México al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)...	42
3.1.5 La industria nacional en el marco del cambio estructural.....	46
3.2 El gobierno del Licenciado Carlos Salinas de Gortari: el nuevo proyecto de comercio exterior y la diversificación de mercados, 1988-1994.....	49
3.2.1 Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994.....	50
3.2.2 Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994.....	50
3.2.3 Principales instituciones nacionales que apoyan las actividades de comercio exterior.....	51

Capítulo 4. PERSPECTIVAS DE LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS EXTERNOS DE MEXICO: LA COMUNIDAD EUROPEA	
4.1 La Comunidad Europea.....	57
4.1.1 Antecedentes históricos de la formación de la CE.....	59
4.1.2 Estructura.....	60
4.2 La CE en el escenario internacional.....	62
4.2.1 La CE y los países en desarrollo.....	64
4.2.2 Sistema Generalizado de Preferencias de la CE.....	67
4.2.3 Principales proveedores de la CE.....	68
4.2.4 La industria frente a la nueva dinámica comercial en la CE.....	74
4.2.5 Los consumidores comunitarios frente al cambio.....	77
4.3 México y la CE.....	79
4.3.1 Relaciones comerciales.....	81
4.3.2 Composición de las exportaciones de México a la CE.....	85
4.3.3 Principales mercados para México.....	86
4.3.4 Marco normativo de las relaciones comerciales entre México y la CE.....	89
4.3.5 Comercialización intra-regional.....	90
4.3.6 Requerimientos y obstáculos para la importación de ciertos productos....	99
4.3.7 Puntos a considerar en la estrategia comercial mexicana con la CE.....	102
Conclusiones.....	105
OBRAS CONSULTADAS.....	109
Apéndice.....	125

TABLA DE CUADROS

Cuadro 1. Evolución del crecimiento del comercio mundial	4
Cuadro 2. Balanza del comercio mundial	11
Cuadro 3. Exportaciones mexicanas con destino a Europa	18
Cuadro 4. Balanza comercial México-Estados Unidos, 1975-1987	22
Cuadro 5. Participación de las exportaciones no petroleras, países de reciente industrialización, 1980-1985	30
Cuadro 6. Probabilidades de supervivencia de distintos tipos de empresas derivada de la apertura comercial	41
Cuadro 7. Participación del comercio internacional de manufacturas	44
Cuadro 8. Cambio en la participación de las exportaciones no petroleras	47
Cuadro 9. Tendencias de las exportaciones de la CE hacia AL en los 80	66
Cuadro 10. Exportaciones de la CE hacia AL	67
Cuadro 11. CE: Principales proveedores, 1988-1989	70
Cuadro 12. Comercio mundial de la CE: 1987	72
Cuadro 13. Porcentaje de importaciones de productos industriales procedentes de países en desarrollo	73
Cuadro 14. CE: retos de la industria para 1992	77
Cuadro 15. CE: cambios esperados en el comportamiento del consumidor	79
Cuadro 16. México: comercio exterior por bloques de países, 1978 y 1988	82
Cuadro 17. Porcentaje de participación de la CE en el comercio exterior de México	83
Cuadro 18. México, composición de sus exportaciones a la CE, 1982-1988	86
Cuadro 19. Composición del comercio exterior de México con la CE	89
Cuadro 20. Kilometraje de las vías férreas	93
Cuadro 21. Tonelaje mundial de la flota marítima	94
Cuadro 22. Comunidad Europea: grandes puertos	95
Cuadro 23. Transportación marítima mexicana, destinos	97

PROLOGO

Cuando comencé a elaborar este trabajo, el Tratado de Libre Comercio era sólo una idea discutida en los medios intelectuales, surgida un poco por la expectativa que causaba lo que ocurriría con el que por entonces firmaron Canadá y Estados Unidos.

Hoy, nuestro país flexibilizará su marco de relaciones comerciales con los países del Norte una vez que se firme el Tratado.

En los términos en que se plantea la hipótesis central de esta investigación, el cambio de condiciones que surgirán en la relación comercial entre México y Estados Unidos permitirá evaluar los progresos de la política de diversificación de mercados de México en general, y en particular, con la Comunidad Europea.

Este fenómeno, importante por concentrar la atención de la comunidad exportadora, confirma aún más la idea de que para aumentar la relación comercial de nuestro país con la Comunidad, se requiere definir los sectores productivos que participarán en dicho mercado en base a un estudio previo de necesidades, gustos y normatividad.

Enlistar éstos aspectos es una tarea que queda señalada como punto para una futura investigación que continúe y amplíe el sentido de lo que aquí se plantea.

El presente trabajo es el resultado de una ardua labor de investigación que enfrentó grandes problemas, sobre todo, en dos momentos particulares: el primero, la formación del esquema, en el que no se quiso conceder más de lo necesario a la parte histórica de la Comunidad Europea, ni a su estructura de funcionamiento y sí, en cambio, a buscar la definición de los fenómenos que están presentes hoy día en la dinámica del comercio internacional, como forma de explicación ante la falta de una teoría que satisficiera estas necesidades; el segundo, la edición del texto.

Ambas circunstancias pudieron superarse con el apoyo de las personas que de alguna manera participaron para que este trabajo pudiera ser concluido, a ellas envío mi agradecimiento. Muy especialmente a los profesores Rosa María Piñon Antillón por su interés en el tema; a Alfredo Romero Castilla y Cristina Pelayo por su apoyo de siempre. También a los matemáticos Mao Si, Constancio Hernández y Arturo Wingartz que sacaron adelante los miles de problemas técnicos que tuve con la computadora. En especial a Paul Si por quien inicié este trabajo y a Horacio González de la Lama por su incondicional ayuda durante todo el proceso.

empresa o corporación global de la empresa transnacional porque en vez de adecuarse como ésta última, a las particularidades de cada mercado en que se localizan, produce artículos bajo un patrón estandar basado en necesidades afines entre los consumidores de cada mercado.

La importancia de esta estrategia es que la reducción del producto estandarizada gana un mayor número de consumidores por su bajo precio.

Así, frente a esta nueva forma de comerciar, los países han venido fortaleciendo esquemas de integración comercial por bloques regionales.

Planteamiento del problema

En este contexto, la importancia de la Comunidad Europea para la política de diversificación de mercados de México es que a raíz de la crisis de 1992 se vio obligado a realizar cambios para no quedarse al margen de la nueva dinámica, buscando aprovechar las oportunidades de negocio.

Ante la difícil situación económica que el país enfrentó en los años 80, el gobierno tuvo que ajustar sus políticas económica y comercial, aumentar los niveles de productividad y diversificar la producción de las exportaciones no petroleras con objeto de generar las condiciones que permitieran el desarrollo económico mediante la captación de recursos externos vía la exportación de manufacturas.

En 1983, la economía de México llegó al máximo de aislamiento en los intercambios comerciales con el exterior, situación que obligó a adoptar una política que contrarrestara esa tendencia.

A partir de ese año, la inserción de México en las corrientes comerciales internacionales se convirtió en un objetivo prioritario de política comercial.

En éste orden de ideas, la diversificación de mercados externos de México es la expresión formal de la idea de aumentar la penetración comercial de nuestro país en otros destinos comerciales.

Concebida como parte del cambio estructural —puesto en marcha a partir de 1982 orientado a la promoción de exportaciones no petroleras—, la política mexicana de diversificación de mercados responde a una estrategia que busca en primer término, el fortalecimiento comercial con las áreas con las que nuestro país ha comerciado en reducidas proporciones, la CE, Japón, América Latina y Canadá.

Es de este modo que la diversificación de mercados externos adquiere para nuestro país gran

importancia en el contexto de su desarrollo comercial. De allí que el cambio estructural estuviera orientado hacia la inserción de la economía nacional en la dinámica de comercio internacional.

La importancia de la CE como elemento de análisis que dió pie a esta investigación se justifica por las siguientes razones:

- 1.- La CE ha sido desde los años 50, el mercado más grande del mundo.
- 2.- La CE para el 1o. de enero de 1993 habrá terminado su proceso de ajuste normativo como mercado único.
- 3.- La CE es en conjunto, el segundo socio comercial tradicional de México.
- 4.- México ha mantenido de manera casi constante, relaciones lólicas de manera bilateral con sus países miembros.
- 5.- En abril de 1991, nuestro país firmó un nuevo acuerdo marco de cooperación que extiende sus alcances para fortalecer el intercambio comercial entre las partes.

De lo anterior se definieron los siguientes objetivos a cubrir por esta investigación:

- 1.- Analizar de que manera se ha fortalecido el intercambio comercial con la CE a partir de los cambios en la política comercial de México.
- 2.- Estudiar las oportunidades que representa el mercado de la CE para nuestro país.
- 3.- Mencionar el tipo de productos que se pueden colocar en ese mercado.
- 4.- Apreciar los cambios en la composición de exportaciones nacionales hacia la CE, a partir de la nueva política comercial de México.

Las hipótesis que sirvieron como instrumento teórico—metodológico que sirvió para conducir la presente investigación, se desprendieron de los objetivos inicialmente establecidos siendo las que a continuación se mencionan:

- i) La oportunidad de que México fortalezca su intercambio comercial con la CE, depende del éxito en la adaptación de su planta productiva, así como del mejoramiento de sus

Capítulo 4o.

Este capítulo es el centro de la investigación, habla sobre las perspectivas de diversificación de mercados externos de México frente a la CE. Ubica a la Comunidad con sus antecedentes, su importancia en el comercio internacional contemporáneo frente a la industria y frente al consumidor. Se aborda directamente a México en su relación comercial con los países miembros, el marco normativo, obstáculos que afectan el intercambio comercial y los puntos a considerar en la estrategia comercial mexicana con la Comunidad.

Finalmente se llega a las conclusiones del trabajo.

Como se explica más adelante, el efecto de dicha revolución en materia comercial ha traído como consecuencia la intensificación de las diferencias entre las economías de los países industrializados y las de los países en desarrollo.

1.1 La revolución tecnológica

Este fenómeno surge en los países desarrollados y se intensifica en la última década como resultado de su esfuerzo por crear nuevas tecnologías en el campo de la llamada "inteligencia artificial" y alta tecnología a través de las cuales se busca aumentar la productividad y la competitividad.

Ciertamente, como algunos especialistas concluyen, la "revolución tecnológica" fomenta la especialización de los procesos productivos, lo que hace aprovechar las ventajas comparativas de sectores específicos de cada economía. (Por ventaja comparativa entendemos que un país se dedicará a producir aquellos artículos en los que su economía es más productiva con respecto a la de otro país). Este fenómeno afecta la división internacional del trabajo, al repercutir negativamente en las economías de los países en desarrollo que tienen patrones productivos altamente intensivos en mano de obra y recursos naturales⁽³⁾.

En otras palabras los efectos del proceso acelerado de desarrollo ha destapado una válvula de situaciones que en el ámbito de lo comercial estimulan a la sociedad internacional en su conjunto y particularmente a los países industrializados, a que se intensifique la competencia por la conquista o posesión de otros mercados. Subrayando las diferencias en nivel de oportunidad entre países industrializados y no industrializados, en tanto que los primeros tienen tecnología y los segundos materias primas y mano de obra.

Un efecto muy significativo de la "Revolución Tecnológica" ha sido el desplazamiento de algunos sectores productivos tradicionales (bienes de capital) de las economías desarrolladas, hacia los países en desarrollo⁽⁴⁾, especialmente aquellos que como México, ofrecen las condiciones de estabilidad política, mano de obra barata, y garantías jurídicas entre otras.

Pese a que desde los años 60, los países en desarrollo han penetrado en el comercio internacional con manufacturas propias, habiendo aumentado proporcionalmente el volumen de sus exportaciones de estos bienes⁽⁵⁾; esos países han sido los más vulnerables por depender de estructuras económicas en su mayoría monoexportadoras de productos primarios.

(3)ARRIOLA B., 1989, p.23.

(4)GEORGE, P., 1982, pp. 313-314.

(5)FISHLAW, A., CARRIERE J., SEKIGUCHI S., 1981.p.85.

En particular, América Latina pagó en 1986 por concepto de intereses de su deuda 3.6 billones de dólares, habiendo recibido en inversiones o nuevos préstamos solo 10 billones de dólares⁽¹⁴⁾.

Otra situación que acentúa las limitaciones comerciales de los países en desarrollo es que, el intercambio comercial entre países industrializados aumentó de manera constante, cubriendo en gran parte sus demandas y las demandas de las economías menos desarrolladas.

Lo anterior, aunado a las prácticas proteccionistas, ha reducido las oportunidades de exportación entre las economías en desarrollo, así como su comercio con destino hacia los países desarrollados. Simultáneo al aumento de los flujos comerciales entre las economías desarrolladas, existe un desplazamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) de los países en desarrollo, especialmente de Latinoamérica, hacia Europa del Este y Asia. De 1980 a 1988, E.U.A. aumentó en 88 mil 414 millones de dólares su inversión en los países desarrollados⁽¹⁵⁾.

De 1983 a 1989 las exportaciones del conjunto de países en desarrollo aumentaron 6.5% en promedio con un índice de crecimiento menor al 1% para las importaciones. Sin embargo, de 1984 a 1985 se redujeron los flujos comerciales internacionales, lo que significó para los países en desarrollo de 10.7% en 1984 a 2.3% en 1985. En contraste, los países industrializados mostraron un gran dinamismo comercial en esos años. Japón por ejemplo, aumentó en 4.5% sus exportaciones para fines de la década de los años 80 y Estados Unidos recuperó su liderazgo mundial en exportaciones luego de haber permanecido de 1986 a 1988 en segundo lugar después de la República Federal de Alemania⁽¹⁶⁾.

CUADRO No.1
EVOLUCION DEL CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL

1980-1983	1.5%
1984	9.5%
1985	3.0%

Fuente: "Trade and Aid", *Asia 1987 Year Book, Far Eastern Economic Review*, Hong Kong, 1987, p.47.

(14) *Asia 1987 Year Book, Far Eastern Economic Review*, 1987, p.45.

(15) *El Financiero*, enero 24 de 1990, p.24.

(16) *Uno Más Uno*, abril 30 de 1990, p.16.

En el cuadro número uno se aprecia la evolución del comercio mundial en la primer mitad de la década de los 80. Recuperación que como se mencionó previamente no alcanzó los niveles de movilidad del capital financiero internacional.

Sobre los efectos que la Revolución Tecnológica han tenido en la dinámica comercial internacional, existen posturas políticas que se oponen de manera crítica a permitir que continúen los esquemas productivos que han llevado al deterioro del medio ambiente. En este sentido, existe una preocupación cada vez más generalizada por que el desarrollo tecnológico no se dé en detrimento del medio ambiente.

El fortalecimiento de movimientos y partidos ecologistas especialmente en Europa y Estados Unidos, influyen actualmente en decisiones sobre el establecimiento y funcionamiento de estructuras productivas. Por esta razón a pesar de que el comercio mundial lleva su propia dinámica, en términos exclusivamente comerciales de oferta, demanda y producción, hoy importan mucho las disyuntivas políticas que surgen de estas posturas y que conducen a adecuar las tecnologías para impedir se siga afectando el medio ambiente.

La importancia de la expresión de organizaciones civiles radica en el hecho mismo de que cada vez con mayor intensidad, sus advertencias sobre los efectos nocivos del uso de la tecnología, sobre el medio ambiente han influido a las esferas políticas en donde se toman las decisiones.

La historia reciente de algunas calamidades de esta naturaleza nos es para todos conocida como la explosión de la planta de Chernovil hace algunos años.

Sin abundar en este tema que exige un amplio tratamiento, baste mencionar que en diversos foros internacionales, organismos públicos y privados de muchos países, se abordan puntos como controles a la explotación de recursos naturales, establecimiento de normas sanitarias, especificaciones comerciales del contenido y empaquetado de los productos, etc.; temas que ya son incluidos en las agendas de los foros internacionales y en las negociaciones bilaterales. Esta preocupación generalizada es punto de negociación entre países y como se menciona mas adelante, el nuevo Acuerdo Marco entre la Comunidad Europea y México también lo incluye.

1.2 La tendencia de globalización de los mercados

El concepto de "Globalización" ha sido trabajado por Theodore Levitt, quien sostiene la tesis de que la modernización que resulta de los avances tecnológicos, sobrepasa los límites de las barreras ideológicas y fronteras políticas de los países, homogenizando los gustos y comportamiento de la gente de distintos mercados.

El objetivo de las nuevas corporaciones globales es producir a gran escala artículos que satisfagan necesidades comunes entre distintos consumidores, a fin de maximizar las ganancias; es

novedoso", frente a los posteriores productores de la misma línea del producto, se refleja igualmente el aumento en la eficiencia de los procesos productivos⁽²¹⁾.

A diferencia de las empresas multinacionales que operan en varios países adaptándose a las condiciones específicas de cada uno en el lugar en donde se localizan, las nuevas empresas "corporaciones globales" (global corporation), hacen y venden una línea de productos de un mismo tipo en cualquier mercado.

En este orden de ideas, las corporaciones empresariales que tienen una estrategia global de comercialización se percatan de la existencia de necesidades comunes que se dan entre distintos tipos de consumidores, como fuente de oportunidades para hacer productos que se destinen a varios mercados.

Para Levitt, la dimensión de la empresa multinacional o corporación global, permite concentrar sus esfuerzos en la producción de una o pocas líneas de productos con objeto de penetrar tantos países en los que se localicen sus filiales. La estrategia consiste en la adaptación del producto a las particularidades de cada mercado, buscando elementos comunes entre diferentes consumidores para producir artículos que encuentren clientes en todos esos mercados⁽²²⁾.

Este autor explica cómo la estandarización de la producción no implica homogenización de gustos y preferencias, sino que por el contrario, con la globalización se expanden, fuera de los límites geográficos hacia otros mercados, algunas expresiones culturales regionales. Ello confirma el aumento de la presencia de la estandarización y cosmopolitización de segmentos específicos. Ejemplo de lo anterior ha sido la expansión internacional de empresas como Mac Donalds, Nestlé, IBM, etc.

No obstante las compañías siempre producen artículos destinados a segmentos específicos de mercado, el éxito en la homogenización requiere para reducir costos de operación y producción, una estrategia comercial basada en la búsqueda de oportunidades, vendiendo a segmentos (de mercado) similares en todo el mundo". De esta forma, las economías de escala garantizarán el mantenimiento de costos competitivos⁽²³⁾. Si esto sucede, "...los consumidores no tendrán necesidad de abandonar sus preferencias..." (las cuales) "...serán satisfechas a los mismos bajos

(21) Sobre los efectos de la innovación en la expansión de los mercados ambos autores conceden gran importancia a la investigación de mercado en base a la cual, se puede planear la estrategia de venta, asegurando mayores posibilidades de éxito comercial, en: LARRECHE, J. C. y GATIGNON, H., 1977, 60pp. (especialmente de las pp.45 a la 55).

(22) LEVITT, T., 1983, pp.22 y 28.

(23) *ib.*, p.26

permiten la estandarización de la producción a gran escala, determinando asimismo la división internacional del trabajo.

Lo que en realidad ha sucedido, es que pese a los esfuerzos internacionales por conducir hacia el desarrollo a las economías más atrasadas, la diferencia entre países ricos y pobres ha aumentado al tiempo que también se agudizan las diferencias entre los mismos países en desarrollo⁽²⁶⁾. Baste decir que los objetivos de crecimiento que fueron planteados en la UNCTAD en 1970 para los países en desarrollo, no sólo no se cumplieron, sino que además fueron acompañados de una reducción en los flujos netos de recursos provenientes de los países desarrollados⁽²⁷⁾.

Es precisamente en este contexto que las economías de los países en desarrollo han tenido que incrementar sus esfuerzos para ajustarse a la nueva división internacional del trabajo, estando cada vez más diferenciada su participación, de acuerdo al grado de desarrollo.

Para el primer caso, el desacoplamiento se ha venido dando en virtud de que existe una desvinculación entre las economías industrializadas y las no industrializadas. Esto se explica porque el derrumbamiento de los precios internacionales de materias primas no ha afectado el desarrollo industrial de las economías industrializadas, ya que se han beneficiado del abaratamiento paulatino de las importaciones de estos productos.

Por otro lado, la demanda internacional de materias primas se ha reducido en virtud de que las nuevas tecnologías requieren de menor cantidad de las mismas para la fabricación del producto.

El aumento de desempleo en las economías industrializadas, especialmente en las áreas de manufacturas, resulta del desplazamiento del trabajo intensivo en el proceso productivo, hacia las áreas de uso intensivo de las nuevas tecnologías. Situación que afecta igualmente los ingresos de los países en desarrollo que enfrentan también problemas de desempleo.

El crecimiento de nuevas industrias en materia de servicios ubica el interés de los países industrializados a incluir a este sector, dentro de los mecanismos de regulación del comercio internacional.

Asimismo, esta situación condiciona la agresiva lucha internacional que se da entre las economías industrializadas por aumentar sus propios niveles de competitividad. Prueba de ello, es

(26) Sobre este punto, existe una amplia bibliografía que aborda los problemas del desarrollo, como en los críticos clásicos del imperialismo: Lenin, Rosa Luxemburgo, Marx, Bujarin etc.

(27) SEARA VAZQUEZ M., 1986, 103-110 pp.

la expansión de las empresas transnacionales y su papel más decisivo en la investigación, desarrollo tecnológico, y el aumento de la transferencia de tecnología⁽²⁸⁾.

Formalmente se han hecho explícitos en el GATT, dentro de la Ronda Uruguay, los intereses de los países desarrollados sobre la incorporación del sector servicios dentro de las regulaciones del mismo⁽²⁹⁾; que por otra parte constituye un sector de alta complejidad en cuanto a su definición por comprender desde mano de obra hasta aspectos financieros.

Para ilustrar lo anterior baste hacer mención que el sector financiero en los últimos años ha registrado movimientos de capital que han sobrepasado en casi veinticinco veces, los volúmenes del intercambio comercial internacional de bienes y servicios.

1.4 Bloques comerciales

En el contexto de la dinámica comercial contemporánea, la formación de bloques comerciales entre países con intereses afines, responde al hecho de garantizar el intercambio comercial de manera organizada al interior de cada bloque. Así, los países se unen para imponer barreras proteccionistas al comercio procedente de otros terceros países; de allí que la fortaleza de estos bloques tenga tanta importancia para la coordinación comercial y la especialización de las economías, que tendrán que adecuar sus líneas de productos a los niveles de competitividad que imponen los mercados organizados.

Siendo la Comunidad Europea el ejemplo más antiguo de integración comercial surgido en la postguerra, existen otras agrupaciones en el resto del mundo no tan exitosas en la medida en que sus economías no han sido complementarias. Por lo anterior, la tendencia hacia la modificación de las corrientes comerciales manifiesta con la integración de las economías en bloques comerciales.

En éste sentido, la formación de esas uniones de países con intereses comerciales específicos, tienen el objetivo de mantener y aumentar el comercio entre sus miembros defendiéndose de los competidores externos. Su táctica ha sido hasta hoy en día, el uso de medidas proteccionistas hacia el exterior⁽³⁰⁾. Prácticas que han provocado la ejecución de estrategias agresivas de penetración de mercados.

En este contexto es que la Comunidad Europea, como se verá más adelante, es hoy por hoy un fenómeno de relevante importancia para el estudio de las relaciones comerciales internacionales.

(28) ROZO, C. y BARKIN D., 1985, p.119.

(29) Uno Más Uno, abril 2 de 1989, p.12.

(30) GRABENDORF, W., 1990, p.5.

Su formación como bloque comercial al igual que otros como el de Estados Unidos, Canadá y México constituye un rediseño de la estructura de poder internacional.

Considerando que la tendencia del comercio internacional desde la postguerra se ha orientado hacia la concentración de los flujos comerciales entre las economías más desarrolladas, al tiempo que el comercio de los países en desarrollo dirigido hacia los países industrializados, "...ha sido sistemáticamente desplazado de los mercados de las áreas industrializadas..."⁽³¹⁾; la formación de bloques comerciales abre las oportunidades de negocio para que las industrias concurren a los mercados en un ambiente fuertemente competido.

Si bien se ha dado una expansión acelerada y casi ininterrumpida del comercio internacional desde 1945, en la que la participación de los países industrializados ha sido mayor que la de los países en desarrollo, la formación de bloques comerciales no contempla un cambio de situación para los países en desarrollo que no esté vinculada a la inserción a la nueva dinámica internacional mediante esquemas productivos más competitivos.

Ejemplo de ello fue que entre los años de 1948 a 1972 las tendencias comerciales registraron lo siguiente: aumento de las importaciones mundiales en siete veces; aumento del valor de las exportaciones de los países desarrollados en ocho veces y de las economías centralizadas en once veces y finalmente, apenas cuatro veces en las economías en desarrollo⁽³²⁾.

CUADRO No.2
BALANZA DEL COMERCIO MUNDIAL
(fob-fob, en miles de millones de USD)

	1987	1988	1989	1990
Europa	36.1	21.0	9.2	22.5
EE.UU	-157.4	-127.1	-111.3	-102.0
Japón	96.4	95.0	77.1	71.8
América Latina	18.2	25.3	27.5	24.7

Fuente: European Economy, N° 11/12, November-December 1990.

(31)AGUILERA GOMEZ M., 1979, p.97.

(32)AGUILERA GOMEZ M., 1979, p.92.

El aumento de los flujos comerciales entre los países industrializados, con excepción de Japón que por carecer de materias primas ha permitido la entrada de estos productos procedentes de países en desarrollo, ha condicionado el paulatino desplazamiento de las economías menos desarrolladas en el comercio mundial.

Por otra parte, se ha originado en los últimos años una competencia muy agresiva entre las economías europeas, Japón y otros países asiáticos. Además de lo anterior, la propia recesión de la economía de los Estados Unidos ha provocado la reducción de su presencia comercial en otros mercados internacionales.

Como se apuntó previamente, frente a estos fenómenos de las relaciones internacionales, el comercio internacional de los países en desarrollo también se ha visto afectado por la baja de los precios internacionales de las materias primas y el creciente neoproteccionismo de los países desarrollados cuyos esquemas preferenciales son altamente discrecionales⁽³³⁾.

En 1976, casi la tercera parte del total de las exportaciones de los países en desarrollo se dirigieron hacia Estados Unidos, y más de la quinta parte —casi la misma proporción del monto comercializado entre los miembros de ALALC—⁽³⁴⁾ lo hicieron hacia la Comunidad Económica Europea⁽³⁵⁾.

Los principales mercados de América Latina son Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. En este sentido, el proteccionismo ejercido por esos mercados como prevención de la competencia de los países asiáticos de recién industrialización NIC'S, también afecta el comercio latinoamericano⁽³⁶⁾.

El argumento que funcionó con mucho éxito durante los intentos de integración comercial latinoamericana, fué precisamente el de compensar tales efectos negativos mediante el aumento del comercio intrarregional. Por ello tanto ALALC (1960) y ALADI (1980), comenzaron por la reducción arancelaria para el comercio entre miembros⁽³⁷⁾.

A manera de conclusión de este capítulo y no cerrando la enriquecedora discusión que pudiera surgir en un trabajo posterior sobre los conceptos de la realidad de la economía internacional

(33) En el capítulo 4o. de esta tesis, se verá como existen instrumentos jurídicos como la Convención de Lomé de 1975, en la que la Comunidad Económica Europea otorga preferencias comerciales sobre productos tropicales (café, cacao, plátano y algodón) a un cuerpo de países de África, Caribe y el Pacífico; reduciendo la posibilidad para América Latina de comerciar estos productos hacia ese destino.

(34) ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

(35) MC CULLOCH, R., 1981, pp.231-259.

(36) FINGER, J. M., 1981, pp.261-279.

(37) MC CULLOCH, R., 1981, pp. 254-259.

contemporánea, quiciera apuntara al hecho notable de la velocidad con la que en los últimos años se han producido acontecimientos que cuestionan la validez de las distintas explicaciones sobre la manera de operar de las economías.

En este sentido, haber apuntado en estas páginas a cerca de la definición de distintos conceptos o fenómenos que afectan hoy día la dinámica comercial internacional, responde al hecho quizá de la carencia de un esquema teórico suficiente que diera una explicación más enriquecedora a los objetivos de éste trabajo.

No obstante lo anterior, las futuras discusiones académicas incluirán, como lo han venido haciendo, estos puntos en la conceptualización de una teoría más articulada sobre el comercio y su implicación actual para las relaciones internacionales.

Hoy sin embargo, los esfuerzos explicativos aún son insuficientes aunque el acercamiento de la definición de los conceptos ya ha comenzado a labrar un camino de explicación y lo que hasta aquí se ha mencionado da prueba de ello.

CAPITULO 2

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: 1945-1982.

2.1 El modelo de sustitución de importaciones

La segunda guerra mundial forzó a las economías de los países en lucha a orientar su planta industrial para el sostenimiento de la guerra destinando sus recursos a la producción de armamento, en sustitución de bienes de consumo final, intermedio y de capital.

En este contexto, la oferta internacional de esos productos se contrajo y con ello su comercio. México se encontraba con un aparato productivo desarticulado y escaso. Además, su experiencia histórica le hacía que por su relación con los capitales europeos (España, Gran Bretaña, Alemania y Francia principalmente) México se hubiera convertido en un país exportador prácticamente de materias primas e importador de bienes de consumo final requeridos por la población mexicana⁽³⁸⁾.

Así, en el marco de la Segunda Guerra Mundial se crearon las condiciones para que nuestro país promoviera la producción interna de los bienes que había estado importando procedentes de los países en guerra y de los cuales no existía oferta internacional en ese momento.

De 1945 a 1970 se puso en marcha el modelo conocido como "crecimiento sostenido", mismo que promovía el crecimiento de un sector industrial nacional. El modelo aplicaba como estrategia de desarrollo, la sustitución de importaciones cubierta en tres etapas: primero, la de bienes de consumo, seguida de los insumos y finalmente de los bienes de capital.

Entre los elementos dinamizadores del desarrollo industrial, en los años cincuenta mientras que el Estado invirtió en las ramas de la siderurgia, el transporte, papel y hule, la iniciativa privada lo hizo en productos metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos⁽³⁹⁾.

Entre las medidas de política comercial que se tomaron para apoyar el logro del objetivo de promover la industrialización nacional, se llevaron a la práctica barreras arancelarias, cuotas y permisos de importación.

(38) BARCELO, V., 1979, p.23-24.

(39) CASAR, J., 1985, p. 193-197.

2.2 Efectos de la política arancelaria

Hasta principios de la década de los años 70, el proteccionismo comercial y los efectos de la política cambiaria constituyeron dos elementos constantes que influirían determinadamente en el intercambio comercial de nuestro país⁽⁴⁰⁾.

El proteccionismo en México apareció formalmente a raíz de la aplicación del primer esquema arancelario en 1778. Sin embargo, la historia muestra como desde el período colonial se tenía un régimen de restricciones al comercio⁽⁴¹⁾.

De 1956 a 1962 debido a la creciente sobrevaluación del peso, los niveles de protección llevaron al aumento de los aranceles y las restricciones cuantitativas a la importación, en un porcentaje del 33% al 44% (al comienzo y al final del período respectivamente).

Sin embargo, desde 1946 cuando se establece la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, el Gobierno apoyó el desarrollo de la industria nacional, a través de subvenciones arancelarias por concepto de importación de insumos y maquinaria que la industria nacional requiriera. En ese año el crecimiento industrial registró un aumento de 11%⁽⁴²⁾.

Las facilidades concedidas por la mencionada Ley variaban desde la exención de impuestos hasta la adquisición gratuita del predio, de acuerdo a la categoría del producto, es decir los apoyos variaban entre productos básicos, semibásicos y secundarios. Asimismo, los niveles de protección (aranceles y permisos de importación) tomaban dicha categorización como criterio para establecer los porcentajes.

En 1962 los aranceles de importación de productos suntuarios registraron un aumento del 10%.

"...si tomamos en cuenta las medidas proteccionistas adoptadas de 1956 a 1960, se observa que los aumentos en la protección industrial superaron los efectos de la devaluación del peso, lo que contribuyó a disminuir la participación de las importaciones..."⁽⁴³⁾.

Simultáneo a este proceso, desde mediados de los años sesenta las exportaciones del sector agrícola fueron registrando disminución. La pérdida de dinamismo en la producción agrícola fué

(40) Es importante aclarar que el proteccionismo se acentúa frente a dos situaciones particulares: en tiempos de guerra y cuando hay depresión internacional. Esto se explica por la necesidad de los Gobiernos de aumentar o mantener los ingresos a través de captación fiscal al tiempo que disminuye la demanda interna y la competencia externa. Al respecto véase: SILLS, D., Madrid 1974, p.487.

(41) BETETA, R., 1942, p.14.

(42) BALASSA, B., marzo de 1983, pp 210-222.

(43) *ib.*, p.214.

cimiento de una planta industrial nacional⁽⁵⁰⁾. Sin embargo el agotamiento de ese modelo en los 70 trajo como consecuencia, desfavorables resultados al comercio exterior de México, como el que la industria comenzara a producir a precios altos y a descuidar la calidad, perdiendo competitividad.

En este sentido pudieramos citar como ejemplo el hecho de que el sector agrícola que había sido exportador en los años 60 (granos básicos y hortalizas), revirtió su tendencia, por lo que se importó en 1975 el 10% del grano para consumo nacional, para 1979 el 36% y para 1983 la mitad de lo que se consumió⁽⁵¹⁾.

En 1976 las exportaciones de manufacturas de México (excluyendo la maquiladora), fueron de 1, 010 millones de dólares.

Hasta 1981 había existido una libertad cambiaria total lo que aumentó la demanda de divisas, sobrevaluando el peso.

En 1982 entre los meses de febrero a agosto se aceleró la fuga de capitales; además, el pago de los compromisos con sus acreedores, llevaron a México al grado de quedarse sin reservas técnicas⁽⁵²⁾. En esta situación, México se declaró en moratoria durante tres meses, vino la nacionalización bancaria y se instauró el régimen de control de cambios.

2.4 Política de promoción de exportaciones.

El comercio exterior de México antes de la independencia se dió prácticamente con la metrópoli, a lo largo del S XIX. Hasta prácticamente la década de los años setenta, no se había contemplado una estrategia de diversificación.

... "Con frecuencia se ha pensado en la conveniencia de que México reciba capital europeo e intensifique su intercambio comercial con Europa"⁽⁵³⁾.

Sin embargo esto no fue suficiente como para afirmar que se logró diversificar el comercio exterior de México.

En 1901, de un total de 158 millones de pesos exportados, 126 correspondieron a las ventas destinadas hacia Estados Unidos. Estas proporciones en el comercio exterior de México con ese mercado conservaron prácticamente el porcentaje, y así en 1910 de 294 millones de pesos

(50) Barceló R., 1979, p. 12.

(51) Cornelius Wayne A., Gentleman Judith Smith Peter H., 1983, pp.4-9.

(52) Por reservas técnicas se entiende, la cantidad mínima de recursos financieros que una economía requiere para cubrir sus importaciones durante un trimestre.

(53) BETETA, R., 1942, p.14.

exportados el 76% se captó de las ventas a EE.UU y solo 21% de lo enviado con destino a Europa. En 1917 las exportaciones Mexicanas hacia Europa representaron casi el 13 %; mientras que, la tendencia frente a E.U.A fue en aumento⁽⁵⁴⁾.

Para el primer cuarto de este siglo (1925), el comercio con E.U.A. se mantenía en 75% mientras que con Europa solo representó el 16% de las exportaciones totales de México⁽⁵⁵⁾.

En el cuadro número tres que a continuación se presenta, se puede apreciar el diagnóstico del comercio exterior de nuestro país con respecto a Europa en los años treinta. Ver como se dió una caída muy violenta de las exportaciones mexicanas durante los años de la Segunda Guerra Mundial. En adelante, la recuperación para nuestro país del porcentaje de nuestras exportaciones con ese destino se mantuvo siempre cercano al 17%.

CUADRO No.3
EXPÓRTACIONES MEXICANAS CON DESTINO A EUROPA

AÑO	%
1930	31.0
1939	22.0
1940	5.4
1941	0.5
1942	0.09

Fuente: con datos de BETETA, Ramón, *Op. Cit.*, pp.28-29.

En la década de los 70, la economía nacional sufrió un proceso de expansión. De 1972 a 1976, México financió el aumento de sus exportaciones, vía contratación de créditos externos a fin de mantener las tasas de crecimiento.

Para esta década el proceso de sustitución de importaciones se había agotado. Los costos de producción aumentaban en la medida en que la tecnología utilizada se hacía obsoleta. Sin embargo el acelerado crecimiento económico, producto del descubrimiento de grandes cantidades de petróleo, requería de importaciones de bienes y servicios.

(54)LOPEZ PORTILLO, septiembre de 1982, pp. 49-50.

(55)BETETA, R., 1942, p.28.

El gasto público aumentó aceleradamente, habiendo sido financiado con contratación de empréstitos, lo que provocó un aumento de la inflación.

En este período, no obstante no disminuyó la protección comercial, el Gobierno puso en operación un sistema de promoción de exportaciones que permitiera aumentar el volumen y la variedad de productos exportables y mercados⁽⁵⁶⁾. La estrategia en torno a la cual giraron todas las siguientes acciones, fue la de promover el comercio exterior de México para obtener las divisas necesarias que permitieran mantener y hacer crecer la planta industrial. Como se analiza más adelante, la búsqueda de diversificación de mercados y productos para el comercio exterior de México, no es nueva en el marco de su política económica. En sentido estricto lo que ha cambiado son las condiciones que han permitido llevar al plano de la realidad el discurso político a raíz de la crisis de 1982.

La Política de Comercio Exterior de los años 70, se diseñó con tres objetivos fundamentales; todos ellos aún vigentes en materia de política comercial internacional.

- i) Aumentar la demanda de bienes y servicios.
- ii) Aumentar los niveles de productividad y disminuir costos de producción.
- iii) Generar empleos a través de la reinversión de utilidades por concepto de exportación⁽⁵⁷⁾.

De lo que se trataba era por un lado, de generar las condiciones que permitieran a la industria nacional ser más dinámica en los mercados externos; y por el otro, fomentar el desarrollo de la economía nacional. En este sentido, se planteó la necesidad de utilizar la capacidad instalada ociosa de la planta industrial.

2.5 La crisis de 1982

Con el "Boom" petrolero, a mediados de la década de los años setenta, la demanda nacional de manufacturas se elevó, habiendo sido cubierta con importaciones. De 1980 a 1981, el déficit en la balanza comercial pasó de 3,179 a 4,510 millones de dólares respectivamente. En el caso de las importaciones del sector alimenticio se pasó de 386 millones de dólares en 1979 a 2493 millones de dólares para 1981. De 1978 a 1981, nuestro país registró una tasa de crecimiento económico mayor que el promedio obtenido en los cuarenta años previos a este período⁽⁵⁸⁾.

(56) CLARION REYES, E., 1987, pp.240 a 254.

(57) *ib.*, p.256.

(58) TELLO, C., 1984, pp.77-80.

Hay que recordar, como se mencionó previamente, que a partir de esos años, el ritmo de crecimiento de la economía nacional superó en 60% al de la economía mundial; en 20% al de los países socialistas y dobló prácticamente a la de los países desarrollados⁽⁵⁹⁾.

En este contexto, dos situaciones obligaron al entonces Gobierno de la República del Lic. Miguel de la Madrid a dar un giro radical en la estrategia de desarrollo que se orientaría prioritariamente, hacia el fomento del comercio exterior principalmente de manufacturas.

La primera de ellas fue el "crack" petrolero de 1980 que afectó el valor de las exportaciones petroleras que para ese año representaron un 60% del total de la balanza comercial. En junio de 1981, se contrajo la demanda internacional del petróleo. Ambos factores llevaron a México a reducir el monto de sus ingresos por este concepto⁽⁶⁰⁾.

No obstante en 1982 los precios internacionales del petróleo permanecieron estables, después de que en 1981 se habían reducido, el bajo nivel de los mismos, la contracción del mercado internacional y especialmente el estancamiento de las economías de los países industrializados, obligaron a México a reducir sus precios para no perder competitividad⁽⁶¹⁾.

La segunda situación paralela a la anterior, fue el acelerado endeudamiento externo que en 1980 llegó a 105 mil millones de pesos lo que significó un aumento de 3,281% con respecto a 1970 en que se debía 3.2 mil millones de pesos. Lo anterior hubo de colocar a México en la imposibilidad de contraer nuevos créditos del exterior⁽⁶²⁾.

En 1982, los principales indicadores económicos registraban el aumento de la inflación al 100% y con tendencia a aumentar; el estancamiento de algunos sectores productivos como el de la construcción en un 14%; el alimentario, importando alimentos por más de 8 mil millones de toneladas durante 1983; y la reducción de la producción manufacturera (que para el último trimestre de 1982 significó un 7%)⁽⁶³⁾. Aunado a ello, el ahorro int había disminuido (en 3 puntos del PIB), y el financiamiento a la inversión se redujo al 20%, habiendo superado el déficit del sector público los niveles de inversión, con una desproporción de 40 centavos por cada peso pagado y la falta de nuevos préstamos, llevaron a México a la insolvencia en sus compromisos con el extranjero⁽⁶⁴⁾.

(59) LOPEZ PORTILLO, septiembre de 1982, pp.49-50.

(60) TELLO, C., 1984, p.71.

(61) Comercio Exterior, abril de 1983 - b, pp.294-295.

(62) Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1989-1990.

(63) Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, p.97.

(64) *ib.*, p.101.

Además del aumento de las tasas de interés del servicio de la deuda externa mexicana, de 6.5% promedio en 1977 a 12.7% en 1980 y a 16.7% en 1981⁽⁶⁵⁾. Esta situación llevó a nuestro país a la insolvencia en sus compromisos con el extranjero.

Bajo este panorama, se volvió prioritario obtener divisas y establecer condiciones para generar empleo.

La nueva estrategia de la política económica de México se diseñó conforme las siguientes acciones: liberalización de la economía, promoción de exportación de manufacturas, apertura comercial, desincorporación de paraestatales y el aumento de la inversión extranjera⁽⁶⁶⁾. En este escenario se inscribe la nueva etapa de la industrialización nacional, mediante la promoción de exportaciones manufactureras⁽⁶⁷⁾ con mayor participación de la iniciativa privada en el crecimiento económico, la creación de empleos y la modernización (renovación de la planta industrial del país).

El sector industrial hizo explícito la necesidad de un cambio estructural garante de la inversión nacional y extranjera "...los empresarios esperamos un cambio de modelo político, económico y social porque con el que ahora funciona(1985) difícilmente podremos salir de la crisis⁽⁶⁸⁾..."

2.6 Estados Unidos en el comercio exterior de México

Aunque tradicionalmente Estados Unidos ha significado el primer socio comercial de nuestro país al cual se han destinado los mas altos porcentajes de nuestras exportaciones, entre un 60% y un 70%, a la vez que ha sido nuestro mayor proveedor con porcentajes similares, nuestra relación comercial con ese país mantiene una proporción asimétrica⁽⁶⁹⁾.

En cifras absolutas, el aumento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de 1,000 millones de dólares a principios de los años 70, llegó a un máximo de 14,125 en 1984, habiéndose mantenido a partir de entonces en 13,000 millones⁽⁷⁰⁾. Sin embargo, para ese país no constituimos un porcentaje significativo del total de su comercio externo. En 1975, las exportaciones

(65) Esto con respecto a la tasa "Libor" de Inglaterra que es en base a la cual México tiene contraída su deuda externa. ver: TELLO, 1984, pp.71-75.

(66) CORNELIUS WAYNE, A., GENTELMAN J., SMITH, P. H., 1988, pp.4-9.

(67) Uno Mas Uno, enero 3 de 1990, p.11.

(68) Excelsior, abril de 1985. en: Hernández R., 1986, pp. 247-265.

(69) BANCOMEXT, enero de 1987, p.10

(70) URQUIDI, V., abril de 1989, p.8

norteamericanas hacia México correspondieron al 4.7% de su total, habiendo importado de México solo el 3% del total de compras del exterior⁽⁷¹⁾.

Para 1987, la proporción no varió significativamente. En ese año, las importaciones norteamericanas provenientes de México fueron del 4.8% de su total; y sus exportaciones a nuestro país por solo 5.8% de su total exportado⁽⁷²⁾.

Sobre las causas que han llevado a esta situación desigual, existe muy amplia bibliografía, sin embargo para los efectos de este trabajo baste señalar que uno de los argumentos oficiales a favor de la diversificación de mercados, ha sido el de disminuir la dependencia comercial de México con respecto de su vecino del Norte⁽⁷³⁾.

CUADRO No.4
BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS, 1975-1987
(millones de USD)

1975	-1,689	1984	6,737
1980	-2,173	1985	4,239
1981	-5,330	1986	3,211
1982	2,207	1987	5,448
1983	8,052		

FUENTE: URQUIDIV., Comisión sobre el futuro de las relaciones México-Estados Unidos, México, abril de 1989, anexos cuadro #3.

Siguiendo con esta línea y aunque en cuestión de cifras baste con mencionar unas cuantas para ejemplificar la asimetría en la relación, la diversificación de mercados para México no pretende la disminución del porcentaje de sus exportaciones hacia Estados Unidos pero si un mayor intercambio hacia otros destinos comerciales. En 1989 Estados Unidos compró el 68% del total

(71)OJEDA, M., 1986, pp.22-23.

(72)Porcentajes calculados con base en cifras del Fondo Monetario Internacional, en su publicación anual Direction of Trade, de 1987, (Dirección de Planeación e Investigación, Bancomext, Boletín Informativo sobre prácticas comerciales que de E.U.A. inciden en las exportaciones mexicanas, serie de documentos de información y análisis, No.6/88, p.28. en: AVILA CORNNELLY, C., 1989, p.11.

(73)En 1950, el 86.8% de las exportaciones mexicanas se dirigían a E.U.A, sin embargo en 1965 estas se redujeron al 58,8% porcentaje que prácticamente se ha mantenido hasta hoy día. CALDERA LANGSCHWAGER, N., 1969, pp.60-65.

exportado por México en ese año; del cual el 50% correspondió a productos en los que se ha convertido en su tercer proveedor, incluyendo a la industria maquiladora. Dentro de ese porcentaje, los productos que ese país importó de México fueron⁽⁷⁴⁾:

- * Aparatos y componentes eléctricos
- * Combustibles minerales
- * Aparatos y maquinaria no eléctrica
- * Automóviles
- * Legumbres y hortalizas
- * Mobiliario médico
- * Aparatos de óptica y fotografía

Es importante tomar nota que la composición del comercio exterior de México con su vecino del Norte se ha modificado sustancialmente. Antes de 1975 nuestro país le vendía principalmente productos agrícolas, en 1980 el 50% del total vendido era petróleo, seguido de la maquila y equipo de transporte. A fines de los 80 al contrario de lo anterior, la política mexicana de exportaciones no petroleras y la caída de los precios internacionales del petróleo provocaron un aumento en las exportaciones de manufacturas por sobre el petróleo⁽⁷⁵⁾.

En este caso no obstante en los años 70, el lugar que jugó México en el comercio internacional total de Estados Unidos fue calificado por los especialistas como de "secundario"; no deja de ser cualitativamente importante que desde esos años hemos estado dentro de sus cinco primeros proveedores⁽⁷⁶⁾.

En 1984, como resultado de la baja del precio internacional del petróleo, la Balanza Comercial de México con ese país, fué superavitaria por 6 mil 300 millones de dolares, condición que se repitió en 1985 con 5 mil 800 millones de dolares⁽⁷⁷⁾. Esto se debió al aumento de la demanda norteamericana del hidrocarburo y a la capacidad de respuesta que tuvo México para surtirla.

En 1986 México obtuvo un superávit en su Balanza Comercial con ese país, además de haber registrado un cambio sustancial en la composición de sus exportaciones, habiendo sido en su mayoría, productos primarios (ganadería, apicultura, caza y pesca) y manufacturas (estas últimas correspondieron al 72.4% del total)⁽⁷⁸⁾.

(74)Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, abril 5 de 1990, pp 36-38.

(75)URQUIDI, V., 1989, p.10.

(76) OJEDA, M., 1986, pp. 25-27.

(77)BANCOMEXT, 1987, p 9.

(78) ib., p. 14.

Ciertamente la disparidad entre ambas economías, afirmada por las limitaciones de México como país en desarrollo frente a la economía del país más poderoso del mundo, líder comercial y mayor mercado del mundo, se han extendido al tipo de relación comercial entre ambos países.

A nivel internacional, Estados Unidos es una economía con gran capacidad de consumo; el 54% del salario se destina al mercado de consumo, equivalente a casi un billón 921 mil 135 millones de dólares anualmente. En este contexto, en 1984 las exportaciones de México hacia ese destino correspondieron a menos de 1% del total del mercado de consumo de ese país es decir, 19 mil cien millones de dólares⁽⁷⁹⁾.

En este escenario, el problema principal que ha afectado el comercio de México con Estados Unidos ha sido la política proteccionista de ese país, producto del gran déficit comercial que ha registrado la economía estadounidense durante la última década, y que se expresa mediante el condicionamiento de sus importaciones a cambio de mayor apertura a los productos estadounidenses en otros mercados⁽⁸⁰⁾.

Resultado de la condicionalidad a la que México ha tenido que responder para colocar sus mercancías en el mercado norteamericano, la nueva política comercial, a la que se dedica el capítulo tercero de este trabajo, se dirige a la apertura y fortalecimiento de otros destinos comerciales. En este punto es importante mencionar que Estados Unidos tiene una legislación comercial que trasciende los límites territoriales, al afectar el comercio de otros países, entre ellos el nuestro, mediante la legislación que a continuación se menciona⁽⁸¹⁾.

La Ley de Comercio norteamericana de 1988 conocida como "Omnibus Trade Act", que reforma la de 1974, tiene disposiciones que hacen evidente su proteccionismo. A continuación se enuncian las disposiciones que han provocado muchos comentarios e incertidumbre por parte de distintos sectores mexicanos.

1.- La sección "301" de la Ley de Comercio (Omnibus Trade Act—OTA) de 1988, que permite al Presidente de ese país aumentar aranceles y aplicar cuotas compensatorias, como represalia ante "prácticas de comercio desleal" efectuadas por otros países (subsidios y dumping) y que amenazan o ponen en peligro su planta industrial nacional.

(79)A. Datos elaborados en base a estadísticas del Departamento de Trabajo de Estados Unidos por: MARES, M., abril 30, 1990, p.15.

(80) Paralelo al proteccionismo comercial, se siguió una política de devaluaciones constantes, y de reorientación hacia la promoción de exportaciones.

(81)De acuerdo con el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales CEMAI, Estados Unidos concede el mismo nivel a su política comercial como a la de seguridad nacional. Washington Office, agosto de 1988, p.7.

2.- La sección "super 301", sobre la identificación de países que no protegen, según el criterio norteamericano, "adecuada y satisfactoriamente" la propiedad intelectual; ante lo cual el representante comercial de ese país decide mediante una investigación la aplicación de represalias comerciales como las mencionadas previamente, e incluso la exclusión total o parcial del SGP⁽⁸²⁾.

3.- Sección "201", Dispone que una industria afectada por crecientes importaciones, puede solicitar aranceles temporales, cuotas contra una investigación que demuestre que la aplicación de dichas medidas, permitiría un "ajuste positivo" ya sea para llegar a ser más competitivo o más productivo⁽⁸³⁾.

En el caso de México, existe un marco normativo que regula sus relaciones comerciales con ese país:

En Primer término, está el "Acuerdo Marco" de 1986, ratificado en 1989.

Entre 1982 y 1987 México negoció cinco áreas en materia comercial con Estados Unidos; a saber⁽⁸⁴⁾:

- i) Entendimiento bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios
- ii) Propiedad intelectual: patentes y marcas
- iii) Inversión extranjera directa
- iv) Entendimiento relativo a un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión.
- v) Negociaciones sectoriales

El 23 de abril de 1985 México y Estados Unidos suscribieron un Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos compensatorios⁽⁸⁵⁾, en el cual México especifica la no utilización de subsidios destinados a la producción de exportación (México aclara que el Certificado de Devolución de Impuestos CEDIS, no es un subsidio).

Desde la creación del Sistema Generalizado de Preferencias norteamericano que entra en vigor en 1976, México ha sido uno de sus cinco principales beneficiarios. Sin embargo, el comercio

(82) Secretaría de Relaciones Exteriores, 1988, pp. 4-21.

(83) JOHNSON & SWANSON, 24 agosto de 1988, pp.8-9.

(84) OLEA S., 1988, p.26

(85) Diario Oficial, México, del 15 de mayo de 1985.

*El cambio en los flujos de la inversión, obedece a tres causas: el aumento en los niveles de competitividad internacional de países desarrollados como Alemania y Japón; la aparición de nuevos polos económicos en la Cuenca del Pacífico y la crisis económica de América Latina. Hoy sin embargo, las expectativas mexicanas de aumento de la IED a raíz de los cambios en la legislación nacional sobre la materia, son optimistas⁽⁹¹⁾.

Actualmente se contempla la futura firma de un Tratado de Libre Comercio de nuestro país con Estados Unidos y Canadá que como se define más adelante, sin abordar particularmente a este próximo Tratado, este tipo de acuerdo busca mejorar el intercambio comercial entre partes conservando cada una la libertad sobre el ejercicio de todas sus políticas.

(91) El Financiero, enero 24 de 1990, p.24.

CAPITULO 3

LA NUEVA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO

Los cambios en la política económica y en particular en la política comercial, terminaron con el esquema proteccionista de economía cerrada.

En este sentido los dos Gobiernos que abarcan el período 1982-1990, el del Lic. Miguel de la Madrid y el del actual Presidente, Lic. Carlos Salinas de Gortari, han mantenido una continuidad en sus objetivos de política comercial.

A continuación se desarrollan cuales son los puntos que caracterizan esta política en ambos gobiernos.

3.1 El Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid

Como se anotó en el capítulo anterior, el comercio exterior de México ha experimentado una evolución que se distingue particularmente por la puesta en marcha de políticas comerciales que ciertamente no estaban diseñadas con fines expansivos; incluso que se distinguen por la realización de operaciones comerciales sin continuidad en los mercados.

Sin embargo las condiciones para el desarrollo del comercio exterior mexicano señalan el comienzo de una nueva etapa a raíz de la crisis de 1982, cuando la falta de liquidez en la economía nacional y la caída de los precios internacional de las materias primas (petróleo, minerales y agrícolas) hicieron evidente el fracaso del modelo económico monoexportador que trajo consigo el "Boom" petrolero.

En esta nueva etapa del comercio exterior de México, éste era considerado como una actividad de carácter "prioritario" en la política nacional⁽⁹²⁾, sobre todo en la medida en que permitiría el mejoramiento de la distribución de ingresos, aumento de empleo, la adquisición de divisas y la eventual especialización de la planta industrial como principales resultados.

Uno de los elementos importantes de este esfuerzo, fue el de la inserción de la economía mexicana en la nueva dinámica internacional como factor que obligaría a la creación de nuevos polos de desarrollo en otras partes del territorio nacional y con ello a la descentralización de la economía del país.

Simultáneo a este proceso, ha existido un gran avance en la reconversión industrial a que la industria nacional ha tenido que someterse para adecuar su producción a la demanda nacional e internacional.

(92) MORENO RAZO, A., 1988, p.15.

En este aspecto se perfiló la vinculación de México con el exterior en base a un plan estratégico "selectivo, global y programado", determinando los países y regiones con los que se buscaría hacer intensiva la actividad comercial; entendiendo por global, la inclusión del comercio exterior de bienes y servicios y los temas de deuda externa, inversión extranjera y transferencia de tecnología; y por programado al calendario en que se cumplirían las metas⁽⁹³⁾.

La nueva estrategia incluiría a la apertura comercial, como una medida básica para forzar a la adecuación industrial con niveles competitivos; a través de facilitar la importación de insumos y materias primas necesarias para la producción exportable, e impulsar selectivamente las importaciones.

La política de diversificación de mercados, fue planteada como parte de la política comercial de promoción de exportaciones. Formalmente se incluyó en el Plan Nacional de Desarrollo de 1983-1988, en el que se habla de la necesidad de desarrollar al sector industrial a fin de que promueva un crecimiento económico autosostenido, generador de un amplio mercado interno competitivo asimismo a nivel internacional. En 1989 el PNB creció 2.9%, superior al 1.5% que había sido previsto, habiendo sido el mas alto índice registrado desde 1985⁽⁹⁴⁾.

La nueva estrategia se planteó en el fortalecimiento selectivo de la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración de la producción nacional, desarrollar la oferta de bienes básicos y finalmente, desarrollar una base tecnológica nacional, una industria paraestatal eficiente y competitiva que permita la "vinculación de la oferta industrial con el exterior, impulsando las ramas con capacidad neta de divisas". Este fenómeno que se dió a conocer como reconversión industrial no fue otra cosa que el esfuerzo orientado hacia la renovación de la estructura productiva mediante la cual se alcanzarían las condiciones para ser competitivos en el mercado internacional⁽⁹⁵⁾. La reconversión industrial implicó el re-equipamiento de la estructura productiva con tecnología más moderna.

Para los países en desarrollo, la estrategia de desarrollo orientada hacia afuera ha resultado mejor que la orientada hacia adentro, tanto en el período de rápido crecimiento de la economía mundial 1960-1973 como en el lapso siguiente⁽⁹⁶⁾. Respecto a los beneficios que la experiencia de los países con economías orientales al exterior han tenido, existe un amplio debate que parte de como se afecta la distribución de la riqueza y que escapa a los objetivos de este trabajo. Sin

(93)ARRIOLA B., 1989, pp. 23-25.

(94)Cifras del Sistema de Cuentas Nacionales proporcionados por Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

(95)CALZADA FALCON, F., GUTIERREZ LARA, A., 1987., p.65-66.

(96)BALASSA B., 1978, pp.3-54.

embargo, es conveniente mencionar que la orientación externa de esas economías, las hizo crecer a la par de recibir transferencia de tecnología y adecuar su mano de obra al trabajo especializado.

En los últimos 20 años, la política económica internacional se ha centrado en la apertura comercial como vía para aumentar el bienestar mundial. Los países que abrieron sus fronteras más rápidamente que otros, cuentan hoy día con mayores niveles de desarrollo y comercio, en comparación de aquellos que permanecieron con mercados cautivos.

El cuadro número cinco que a continuación se presenta, muestra los diferentes efectos de las políticas de apertura en los porcentajes de exportación de productos no petroleros de cada país.

En la columna que indica "cambio" se refiere al porcentaje que varió en cada país la tasa de sus exportaciones y en la columna "tasa de crecimiento" se registra lo que dicha variación significó en el crecimiento del comercio exterior de cada uno.

CUADRO NO.5
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO-PETROLERAS
PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION
(1980-1985)

PAIS	CAMBIO	TASA DE CRECIMIENTO
México	0.40	49.47
Brasil	0.53	40.21
Singapur	0.16	35.91
Taiwan	1.04	78.46
Corea	0.61	56.95

Fuente: BANCO DE MEXICO, *Boletín de Economía Internacional*, abril-junio de 1989, p.12.

Como se vió detenidamente en el capítulo segundo, hasta inicios de los años 80, dos factores habían condicionado a lo largo de las décadas el comercio exterior de México.

El proteccionismo que funcionó muy especialmente entre 1940 y 1970 durante el período de sustitución de importaciones, a fin de evitar que la competencia externa afectara irremediablemente el cauce de la construcción de una industria nacional.

Simultáneo al proteccionismo, el comercio exterior mexicano no era independiente ni de la política cambiaria ni de la capacidad de compra del mercado interno. Para el primer caso, la

sobrevaluación del peso disminuía la tendencia exportadora. En el segundo caso, en la medida en que el modelo económico estaba enfocado a satisfacer la demanda interna al tiempo que el industrial se desenvolvía en un mercado cautivo. Esta situación había originado que básicamente, las exportaciones se realizaran para compensar los efectos negativos de la contracción del mercado interno.

La importancia de la diversificación de mercados desde 1982, consiste en que aparece explícitamente dentro de las acciones de política comercial para aumentar el comercio exterior de México.

Muchos autores la han considerado como parte de una estrategia que permita reducir la dependencia de México frente a su primer socio comercial, Estados Unidos en virtud de que las exportaciones que nuestro país realiza a ese destino, aumentan o disminuyen principalmente respondiendo a las variantes en la capacidad de consumo del mercado estadounidense⁽⁹⁷⁾.

De lo que se trata es de aumentar las posibilidades para que el exportador nacional incurriera de manera permanente y con volúmenes más significativos en otros mercados.

Dentro de la nueva estrategia de comercio exterior, los países a los que el Gobierno considera como prioritarios en el fortalecimiento de sus relaciones son: EE.UU y Canadá, CEE, América Latina, Cuenca del Pacífico.

A partir de ello se pretende, además de aumentar las exportaciones mexicanas del sector petrolero, el aumento de la Inversión Extranjera Directa y de la transferencia de tecnología. Otro punto que vale la pena mencionar como elemento significativamente importante para el apoyo del comercio exterior de México es que a raíz de la renegociación de la deuda externa en 1990, se abrieron nuevas líneas de crédito con Bancos en el extranjero, lo que permite asegurar las operaciones financieras de los negocios. Al respecto se toca este punto más adelante.

3.1.1 Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 en su apartado sobre política de comercio exterior constituye una fuente que nos permite establecer cuales fueron las grandes líneas adoptadas; es por eso que a continuación se hará un análisis que no pretende ser exhaustivo pero sí ilustrativo del objeto de estudio de este trabajo.

(97) SALINAS de GORTARI, C., 1988, p.7.

asegurará la contribución de este sector (exportador) al desarrollo y, en el mediano y largo plazos, a modificar la estructura de nuestra economía. La promoción y apertura de nuevos mercados es fundamental; pero también lo es la defensa de los ya existentes y de los que en el futuro se conquisten...⁽¹⁰²⁾.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 estableció las condiciones para un desarrollo sostenido de la economía nacional, que eliminaría los efectos de las crisis periódicas.

En él se plantearon cuatro objetivos de desarrollo para el período 1983-1988 a saber: cambiar las estructuras económicas, políticas y sociales⁽¹⁰³⁾; recuperar la capacidad de crecimiento; vencer la crisis y por último, fortalecer las instituciones democráticas.

En este escenario se plantearon dos líneas de acción para la modernización, dando prioridad a las áreas que permitieran vincular eficientemente el aparato productivo nacional a las corrientes comerciales. Por un lado la "reordenación económica" y por el otro, el "cambio estructural".

Con la reordenación económica se pretendió que los efectos del ajuste requerido repercutieran de manera equitativa para evitar el deterioro sustantivo de la planta productiva, abatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la recesión.

En cuanto al cambio estructural, en lo que toca a la política comercial, se planteó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior dando prioridad al fortalecimiento del mercado interno y a la modernización del aparato productivo y distributivo por sectores.

La estrategia a seguir, fue la de cambiar las estructuras a fin de promover la exportación de manufacturas. Los cambios contemplaron: la reorientación y modernización del aparato productivo y distributivo para superar las deficiencias y restablecer el equilibrio; descentralizar las actividades productivas; financiar las prioridades de desarrollo para aumentar el ahorro interno y disminuir la deuda externa; y estimular al sector empresarial. El objetivo central era reorientar y modernizar la planta productiva y distributiva, integrándola nacionalmente y haciéndola competitiva en el exterior⁽¹⁰⁴⁾.

3.1.2 Política de comercio exterior

En la política de desarrollo económico y social que el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado programó para el período 1982-1988, destaca la política de comercio exterior con los estímulos a

(102) PHILLIPS OLMEDO, A., abril de 1985, pp. 321-323.

(103) Respecto a las estructuras sociales, no han sido significativos los cambios, hablar de ello escapa a los objetivos de este trabajo; sin embargo los otros puntos han sido la directriz en la que se fundamenta la nueva política económica.

(104) CLARION E., 1987, 272pp.

la exportación, la sustitución selectiva de las importaciones, racionalización de la protección y modernización de la infraestructura.

En este sentido, siguiendo con los objetivos del PND 1983-1988, se estableció en 1984 el Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE) el cual pretendía que México se consagrara como una "potencia industrial intermedia"(sic) hacia fines del presente siglo⁽¹⁰⁵⁾.

Se procedió a eliminar los efectos negativos sobre la producción nacional y su posible comercialización exterior mediante la apertura comercial, a la cual se hará referencia más adelante. Complementando lo anterior, México trató de adoptar un tipo de cambio realista⁽¹⁰⁶⁾, concedió apoyos financieros en todas las fases de la exportación (de pre-inversión hasta comercialización), importación temporal, simplificación administrativa, adecuación arancelaria para las fracciones que requirieran del pago del impuesto general de exportación, devolución del impuesto general de importación y exención del impuesto al valor agregado (IVA) para los exportadores y finalmente, modernizar la infraestructura para una mejor operatividad de las operaciones de comercio exterior.

Con el PRONAFICE, se buscaría tanto la diversificación de mercados no de productos⁽¹⁰⁷⁾. Realizando un balance general, se observa que el comercio exterior de México durante el sexenio del Lic. Miguel de la Madrid (1982-1988) fue sustancialmente distinto a los períodos anteriores. La mayoría de las metas antes señaladas no lograron las expectativas deseadas pero sí llevaron al país a un desarrollo sustancial del sector exportador.

Es un hecho innegable que México ya no es un país monoexportador lo que hace evidente que diversos instrumentos creados para lograr este cambio, hayan funcionado. Prueba de ello es que las exportaciones manufactureras aumentaron de 24.4% en 1982 a 70% en 1989⁽¹⁰⁸⁾ con respecto al total de exportaciones.

Sin embargo, la estrategia del mencionado programa en torno a cambiar la mentalidad de los industriales mexicanos, pretendería orientar hacia la exportación la participación de todos los sectores de la producción, a fin de fortalecer la integración del aparato productivo vinculándolo

(105) *ib.*, p. 254.

(106) El tipo de cambio realista se determina de acuerdo a los términos de intercambio entre un país y otro. En ese año, se creó una doble paridad cambiaria: (1) dólar controlado, destinado a beneficiar las operaciones de comercio exterior y (2) dólar libre fijado por el juego de oferta y demanda.

(107) Respecto a la diversificación de productos, no se abundará sobre ello por ser materia de otro trabajo; sin embargo baste decir que el aumento de las exportaciones mexicanas principalmente las manufacturadas, reflejan los cambios en la composición de las exportaciones mexicanas. Caldera Langschwager, 1969, pp. 50-58.

(108) Secretaría de comercio y Fomento Industrial SECOFI, abril de 1990, p. 17.

eficientemente con el exterior. Lo anterior se refería a una sustitución eficiente de las importaciones, y a la promoción de exportaciones diversificadas.

Para ello se precisaron, a corto y mediano plazo las siguientes metas⁽¹⁰⁹⁾:

- Captar la demanda externa para acoplar la producción conforme a ello.
- Organizar la oferta exportable
- Producir en mayor cantidad los artículos que ya se venden en el exterior
- Asegurar un abastecimiento regular en la cadena productiva de bienes exportables;
- Conjugar esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal
- Conservar y ampliar los mercados existentes.

Este Plan Nacional de Desarrollo definió los lineamientos del cambio estructural que iniciado durante el Gobierno de de la Madrid y continuado por el actual Presidente de México, como se verá más adelante, está enfocado a la modificación de las estructuras que permitan a mediano plazo la viabilidad de un nuevo modelo industrial orientado al comercio exterior.

A fin de que la industria nacional se inserte en las nuevas tendencias comerciales, globalización y regionalización, se llevaron a cabo las siguientes políticas:

- Entrar al GATT en 1986 para aprovechar las negociaciones multilaterales.
- La subvaluación de la moneda para aumentar la competitividad.
- Apertura comercial para frenar la inflación y forzar a la industria nacional por medio de la competencia, a ser eficiente.

- Control del gasto público con la venta de empresas paraestatales y la disminución de subsidios para lo cual se crearon el Programa de Solidaridad Económica (PSE) y posteriormente el Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE).

- La renegociación de la deuda externa de México.

El Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior PRONAFICE (PND 83-88) incluyó la puesta en marcha de medidas que permitieran racionalizar gradualmente la protección; entendiéndose por ello, la eliminación gradual de permisos previos, y la reestructuración arancelaria a fin de evitar prácticas monopólicas y especulativas por parte de los productores⁽¹¹⁰⁾.

En marco de la política de comercio exterior de MMH, se crearon los siguientes instrumentos:

(109)Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1985, p.378.

(110)La gradualidad se realizó conforme al criterio de eliminación de permisos a productos, en una escala ascendente en la cadena productiva es decir, de menor a mayor grado de elaboración.

APOYOS FISCALES

En el marco de los esfuerzos por hacer que la economía nacional tuviera un mayor actividad exportadora, el gobierno otorgó facilidades fiscales y apoyos financieros para que el sector industrial viera estimulado sus esfuerzos productivos. A continuación se menciona ambos tipos de apoyos:

- Certificados de Devolución de Impuestos (indirectos) a las exportaciones de productos que cumplieran con un contenido mínimo de producción nacional del 50%.

- Importación de insumos libre de impuestos a las exportaciones cuyo contenido nacional fuera mínimo del 40%.

APOYOS FINANCIEROS (FOMEX):

- Continuó en operación el Fondo de Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), destinando créditos a corto plazo para la exportación a los productos con un contenido mínimo nacional del 50%. Asimismo, dentro de este fondo, se otorgaron créditos preferenciales para la importación de bienes de capital utilizados en la producción destinada a la exportación.

FOMEX otorga financiamiento a las actividades que se traduzcan finalmente en exportaciones, esto incluye por lo tanto apoyo a la importación de insumos requeridos para la producción de productos de exportación como apoyo a las actividades propiamente de exportación⁽¹¹¹⁾.

a) IMPORTACION

- Líneas directas de Bancos corresponsales con las Sociedades Nacionales de Crédito (Bancomext, Nafin, Banca Confía etc.)

- Programa de Financiamiento para la Importación de productos destinados a la exportación (PROFIDE); para empresas de manufacturas, procesadora, agroindustria o de servicios técnicos, que cuentan con capacidad para exportar (materias primas, refacciones, componentes y servicios) y que están organizadas en base a un "plan de exportación anual".

- Varios programas de Bancomext de apoyo financiero por sector productivo.

- Sustitución de importaciones.

b) EXPORTACION

Para la exportación, FOMEX distingue tres áreas de distribución de recursos financieros ; estas son (i) Pre-Exportación, (ii) Exportación y (iii) Garantías, mismas que a continuación se desglosan.

(111)De acuerdo con información elaborada por Banca Confía, 1989.

i) Financiamiento a la Pre-Exportación destina créditos para:

- Producción manufacturas
- Producción maquiladoras
- Existencias país/extranjero
- Gastos instalación/operación bodegas
- Prestación de servicios/suministro de tecnología
- Equipo de transporte automotriz
- Investigaciones para mejorar o manufacturar servicios y productos
- Capacitación de personal mexicano o extranjero en México o en el exterior
- Honorarios de técnicos mexicanos/extranjeros para supervisión de producción, calidad, empaque y costo de equipo de trabajo.
- Servicio de reparación, adaptación o conversión de barcos mexicanos o extranjeros.
- Consorcio de comercio exterior
- Industria editorial
- Industria nacional de autopartes
- Programa FIRA/ Bancomext
- Carta de Crédito Doméstica
- Programa FIFE de Bancomext.

ii) Financiamiento Exportación:

- Ventas, ventas a maquiladoras y ventas de servicios
- Servicios de reparación de barcos extranjeros y nacionales
- Estudios de mercado
- Campañas publicitarias
- Gastos de instalación y operación de tiendas en el extranjero
- Costos y envíos de muestras
- Inversión en el capital social de empresas extranjeras
- Financiamiento puente
- Industria editorial, automotriz terminal e industria nacional de autopartes

iii) Garantías

- Pre-Embarque
- Post-Embarque
- Contractuales (Bonds)

iv) Programa de Apoyo financiero a Exportadores Indirectos.

Al igual que la creación del Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE) durante el Gobierno de De la Madrid, se creó también el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE); considerado este último como un Fideicomiso de Apoyo Financiero Preferencial).

A fines de 1984 con objeto de promover la inversión en bienes de capital de riesgo a empresas cuya participación en comercio exterior fuera activa.

APOYOS INSTITUCIONALES.

En 1970 se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE)⁽¹¹²⁾ como parte del programa de apoyo a los exportadores.

El IMCE se convirtió en el promotor y foro de consulta tanto para el Gobierno Federal como para los sectores privado y social; asimismo coordinaba acciones con la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX). Dentro de sus servicios de apoyo al comercio exterior, fungía como procuraduría del exportador en defensa del exportador nacional; administrando a su vez los certificados de origen y fortaleciendo el sistema de ventanilla única⁽¹¹³⁾.

En cuanto al tratamiento fiscal a la exportación, se creó un mecanismo de devolución de impuestos al comercio exterior (Drow Back); y se permitió la importación de partes y componentes libres de impuestos a la industria maquiladora⁽¹¹⁴⁾. Apoyos Financieros en condiciones similares a los que otorgan otros países (al campo y manufacturas).

Concesión conforme al Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo PRONAFIDE.

Negociar líneas de crédito y nuevas modalidades con instituciones internacionales como: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Latinoamericano de Exportación (Bladex) y la Cooperación Financiera Internacional. (Tenemos una línea de crédito con el Banco Mundial).

Las Líneas de Crédito estaban destinadas al apoyo de operaciones comerciales de compras de insumos exclusivos para ser incorporados a la producción de exportación.

Se creó la Carta de Crédito Doméstica para el financiamiento a exportadores indirectos.

(112) Diario Oficial, México, 31 de diciembre de 1970.

(113) Se entiende por ventanilla única, la concentración de trámites en un sólo lugar, esto como parte del proceso de simplificación administrativa.

(114) Las exportaciones de las maquiladoras se registraron por primera vez en la balanza comercial de 1970.

La participación de instituciones nacionales de crédito, con capital de riesgo para la creación de empresas exportadoras.

Se contribuiría a la restructuración de pasivos de empresas mexicanas vía nuevos créditos y se suscribirían convenios financieros de intercambio compensado y crédito recíproco con compradores de productos nacionales.

Se canalizarían créditos de la banca múltiple hacia proyectos de industria mediana y pequeña.

El resultado del esfuerzo de fomento a las exportaciones se tradujo en el aumento de su volumen en un 60% de 1970 a 1974, tendencia que fue regresiva en la medida en que el peso se fue sobrevaluando, de 1970-75 las exportaciones contribuyeron más a la exportación de manufacturas que a la sustitución de importaciones, sin embargo en todo el período las exportaciones de productos primarios disminuyeron en términos absolutos⁽¹¹⁵⁾.

3.1.3 Apertura comercial

La apertura comercial consiste en la eliminación de medidas que obstaculizan el comercio exterior de un país; en el caso de México ésta se dió a través de la sustitución de permisos de importación por aranceles, a fin de dar transparencia a las operaciones comerciales. El arancel es una medida de protección efectiva que permite igualar las condiciones del vendedor nacional con respecto del extranjero; lo que se busca es poner un "arancel a la medida" de todos los bienes importados que iguale el precio en términos de valor agregado del bien importado con el precio promedio fijado por los productores nacionales⁽¹¹⁶⁾.

En 1983 como parte de las medidas de cambio estructural, se comenzó a sustituir la protección comercial de permisos previos por aranceles, hasta ese año todas las importaciones requerían de permiso previo. Un reporte oficial revela que para abril de 1990, "menos del 2% de las fracciones (240) de la Tarifa del Impuesto General de Importación TIGI, continuaba sujeta a esa restricción, lo que equivalió sólo al 20% de las importaciones en 1989⁽¹¹⁷⁾.

La apertura comercial es la base de la estrategia de internacionalización de la industria nacional, a partir de la cual se ha modificado la composición de las exportaciones de México. Ello por la gran competencia que esta política provocó en el mercado interno.

Cifras oficiales revelan que en 1989 el 70% del ingreso por exportaciones correspondió a productos manufactureros. Por el mismo concepto, en 1982 la cifra sólo alcanzaba el 22.4%. El

(115)BALASSA B., 1983, p.217.

(116)HERNANDEZ LAOS, E., abril 9 de 1990.

(117)Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1990. p.15.

CUADRO No.6
PROBABILIDADES DE SOBREVIVENCIA DE DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS
DERIVADA DE LA APERTURA COMERCIAL (%)^(*)

Empresas privadas de capital nacional				
% de subvaluación	Bienes de consumo no durables	Bienes de consumo intermedios	Bienes de consumo durables y de capital	Total manufacturas
Caso A	40.3	35.4	31.1	37.3
Caso B	55.2	47.5	47.5	51.8
Caso C	69.7	59.9	65.5	66.7
Empresas privadas de capital externo				
% de subvaluación	Bienes de consumo no durables	Bienes de consumo intermedios	Bienes de consumo durables y de capital	Total manufacturas
Caso A	74.3	76.9	55.6	68.1
Caso B	81.0	90.9	71.5	80.9
Caso C	88.3	94.6	86.5	90.0

(*) No toma en cuenta la industria artesanal (con menos de 5 personas ocupadas)

Fuente: Cuadro tomado de Hernández Laos Enrique, *Op. Cit.*, México, abril 9 de 1990.

De acuerdo con el cuadro anterior, las proyecciones indicarían que la industria de bienes de consumo durables tiene mayores probabilidades de supervivencia en comparación con las demás. Asimismo, las que tienen capital externo tienen más probabilidades de mantenerse en el mercado frente a la apertura.

Este diagnóstico es el reflejo de la tendencia de las fuerzas del mercado en el proceso de internacionalización de la economía mediante la especialización.

En base a datos del censo de 1975 cuyos resultados se presume no difieren mucho de la realidad actual, existían en ese año, 118 mil establecimientos industriales de los cuales en su mayoría registraban niveles de productividad inferiores al promedio de la industria correspondiente siendo la nacional (pequeña y mediana) los más bajos niveles competitivos y solo la minoría (industrias grandes con capital nacional o con participación de capital extranjero) las que tienen niveles de productividad mayores que el promedio⁽¹²²⁾.

(122) Resultados medidos por Hernández Laos E., bajo el concepto de "Productividad Total de los Factores" que prevalece dentro de cada rama industrial del país.

Opiniones a favor coinciden en el argumento de que con la apertura comercial la industria nacional se ha visto forzada a invertir en nuevas tecnologías y los consumidores se benefician de poder adquirir productos de mejor calidad y a menor costo.

3.1.4. Entrada de México al GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio). El GATT es un convenio multilateral e intergubernamental cuyo objetivo es promover el intercambio comercial mediante negociaciones que permitan su liberalización y la eliminación de prácticas proteccionistas.

Actualmente 96 países forman parte del acuerdo; mismo que ha evolucionado a lo largo de sus etapas de negociación en las siguientes "Rondas": Suiza (1947); Annecey, Francia (1949); Torquay, Inglaterra (1951); Ginebra (1956, 1960-1962); R. Kennedy (1964-1967), R. Tokio (1973-1979) y R. Uruguay (1986-1991).

Esta última aún vigente por existir una discusión entre países industrializados y en desarrollo sobre el tratamiento comercial que debe seguirse para el caso de los productos agrícolas, alimentarios así como de los servicios comerciales, financieros, de información, seguros, etc.

En todas ellas se ha buscado la disminución de obstáculos al libre comercio de mercancías. En la que está por terminar, R. Uruguay, se definieron dos grupos de negociación. El de los países desarrollados que propuso la inclusión de los temas de liberalización de servicios y textiles, y propiedad intelectual; y el grupo de los países en desarrollo que ha discutido la liberalización del mercado de materias primas y productos tropicales.

Sin abundar en la amplia bibliografía⁽¹²³⁾ que existe sobre GATT su estructura, historia y situación de sus negociaciones baste mencionar para los fines de este trabajo que la importancia de que nuestro país se hubiera adherido desde 1986 ha sido la de aprovechar el nivel de las preferencias negociadas por sus miembros y que se hicieron extensivas por los principios que se mencionan más adelante.

Otra ventaja sería la oportunidad de acceder a un mecanismo de conciliación de controversias comerciales, y a la oportunidad de hacer uso de instrumentos a favor del crecimiento de su economía.

Ejemplo de ello es que el GATT permite mediante la "Salvaguardia" artículo XIX, que un país contratante deje *temporalmente*, de cumplir con sus obligaciones que bajo éste acuerdo mantenga con las otras partes cuando su industria doméstica se vea amenazada por el incremento de las importaciones cuando ese país enfrente problemas de balanza de pagos.

(123) Por ejemplo, se pueden consultar las siguientes obras: QUEROL V., 1989; 150 p.; QUEROL V., marzo 1989, pp. __; Business América, Sep. 10, 1990, pp. 2-15.

Esto es consistente con la política del GATT, y atiende a la cláusula de la nación más favorecida que dice que cuando un país tiene problemas en su planta productiva porque el aumento en las importaciones está dañando su industria nacional, puede poner restricciones a las importaciones y bajar las tarifas.

Ambas medidas son proteccionistas, vía aumento de tarifas o imposición de restricciones cuantitativas; implica la suspensión total o parcial de las obligaciones contraídas en el acuerdo.

La salvaguardia permite que cualquiera de las partes contratantes instituyan unilateralmente disminución en su tarifa y que pongan otra barrera comercial sin tener que recibir previa autorización o consentimiento de los demás países.

Incluso pueden hacer un ajuste compensatorio que consiste en reducir la tarifa, poner restricciones cuantitativas.

Los aspectos positivos como negativos de la Salvaguardia pueden aplicarse tanto a países desarrollados como en desarrollo.

El uso de la salvaguardia evita prácticas desleales de comercio internacional, pero acudir a ella, es permitir el proteccionismo. Los países en desarrollo quienes son generalmente más afectados por el proteccionismo, se protegen solicitando la prueba del daño.

En 1975, de 225 denuncias presentadas sobre competencia desleal, solo 40 se ajustaron a la cláusula de escape⁽¹²⁴⁾.

Antes de apelar a la salvaguardia, el país debe notificarlo y consultarlo con la empresa que realiza una práctica desleal.

La discusión de fondo de la Ronda de Uruguay 1982, fue en materia de salvaguardias, el GATT aboga porque esta cláusula sea transparente y no selectiva ni discriminatoria.

Su abuso ha llevado a que se aplique aún cuando los problemas no son coyunturales sino estructurales, por lo que se busca que se le determine una naturaleza temporal. Se determinó que las llamadas "zona gris" (restricciones voluntarias) fueran de carácter estructural.

México apoya al artículo XIX, para que se aclaren y amplíen los siguientes puntos.

- Eliminar medidas de Zona Gris.
- Establecer un órgano de vigilancia, que verifique el daño.
- Impulsar confirmación expresa de que el artículo XIX se aplicará en función de aumento súbito de las importaciones y que éste amenace la producción nacional de un producto.

(124) FINGER, J.M., 1981, P.260.

El GATT fue creado partiendo de los principios del libre mercado: (1) El comercio internacional es benéfico para impulsar el desarrollo económico (2) Un acuerdo internacional es la forma más eficiente para comerciar organizadamente. (3) El comercio libre beneficia a todos.

Por esta razón los principios que sostienen dicho tratado son básicamente:

i) La cláusula de la nación más favorecida (NMF) y el trato nacional, que establecen la no discriminación para ser incluido al convenio y recibir los beneficios negociados, así como el dar el mismo trato a todos los contratantes.

ii) Reciprocidad, que supone que las concesiones que un país otorga se corresponden en la misma proporción por las otorgadas por las otras partes.

Nuestro país sostuvo como argumento esencial para formar parte del GATT, la necesidad de ampliar la base productiva y comercial para su sector industrial, de modo de poderse insertar en la nueva dinámica comercial internacional al aumentar sus niveles de competitividad.

Por supuesto que esos niveles de competitividad no se pretendían alcanzar exclusivamente por esta vía, por el contrario, ello sólo ha estimulado a la realización de otros cambios en la política económica a los que se hará referencia en los posteriores apartados de este trabajo.

En el cuadro que a continuación se presenta aparece una relación del porcentaje aproximado del comercio internacional de manufacturas realizado por las distintas agrupaciones de países.

CUADRO No.7
PARTICIPACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS⁽¹²⁵⁾

50%	regulado por el GATT
10%	países integrados (CEE, CAME, CARICOM, ACP)
15%	por mecanismos preferenciales (SGP y ALADI)
15%	mercado cautivo o intra-empresa*
5%	comercio compensado
5%	comercio entre Estados**

* Basados en precios preferenciales, fuera del juego de oferta-demanda, se realiza al interior de empresas transnacionales.

** Lo realizan empresas estatales generalmente entre países socialistas, vía acuerdos bilaterales, escapan a la oferta-demanda.

Fuente: WITKER, Jorge, Conferencia presentada en el Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1989.

(125) Comunidad Económica Europea, Consejo de Ayuda Mutua Económica, Consejo de Cooperación para el Caribe, Grupo de Países de África, Caribe y Pacífico, Sistema Generalizado de Preferencias y Asociación Latinoamericana de Integración.

En México, la discusión que se dió en el Senado de la República en 1984 en torno a la conveniencia de adherirse al GATT se distinguió por dos posiciones contrarias⁽¹²⁶⁾.

Una, que argumentó a favor, consideraba la liberalización de la economía (eliminar cuotas y permisos) como mecanismo de modernización de la planta productiva, orientando la industria hacia la producción selectiva.

Entre los muchos argumentos que se utilizaron para justificar la entrada de México al GATT, aparece el de la necesidad de que los productos nacionales pudieran acceder a los mercados internacionales en las mismas condiciones en que lo hace el resto del mundo. Esto obligaría a elevar los niveles de competitividad de la producción nacional.

De hecho, igualar las condiciones de intercambio de México con el exterior facilitaría la diversificación de mercados tanto de compradores como de proveedores (de estos últimos no se hará más referencia por ser materia de otra investigación), es decir, aumentarían las posibilidades de colocación de los artículos mexicanos en el extranjero.

En este sentido, México podría negociar multilateralmente, recibiendo asimismo los beneficios arancelarios existentes entre los miembros... " la no adhesión nos deja desprotegidos frente a las prácticas de comercio desigual de los países industrializados, al tiempo que nos vemos sometidos a las reglas del GATT pues nuestros principales socios (E.U.A., Canadá y la CEE) las aplican a todos los países, sean o no firmantes del Acuerdo, sin que de ello obtengamos las ventajas correspondientes... " ⁽¹²⁷⁾.

Su adhesión permitió adquirir un marco legal estable que daría confianza al capital extranjero (inversión extranjera).

Prueba de ello, es que el 11 de enero de 1990, durante la visita de los Reyes de España a este país, se firmó un convenio de inversión por cuatro mil millones de dólares, 150 de ellos para el fomento de las exportaciones hispanas y el resto para invertir en México en infraestructura de transportes⁽¹²⁸⁾.

La otra posición no consideraba conveniente la entrada de México al mencionado organismo, principalmente porque la pequeña y mediana industrias entrarían en desventaja por su incapacidad financiera para modernizar sus plantas y ser competitivos ante las importaciones. La previsible

(126) Las discusiones en el Senado en torno a la entrada al GATT, se realizaron sin contar con un proyecto de protocolo de adhesión que sirviera de partida a la controversia, por lo que la prensa dejó ver que estas habían querido dar un tinte de democrática a la decisión presidencial de adhesión. Finalmente, el 16 de noviembre de 1985, el Senado dió su consentimiento para que el Gobierno de México negociara su entrada.

2(127)FAVELA GAVIA, M., 1985, pp14-19.

(128) Uno Mas Uno, enero 12 de 1990, p. 13.

quiebra de muchas de ellas, aumentaría el desempleo y se reduciría enormemente la planta industrial nacional.

Cifras sobre el cierre de empresas pequeñas y medianas de 1986 a diciembre de 1989 indican que sólo en el D.F., fueron 789, con lo cual se despidieron 450 mil trabajadores directos e indirectos⁽¹²⁹⁾. Otro argumento planteaba que los principios del GATT son contrarios al proyecto nacional⁽¹³⁰⁾ al impedir apoyos y subsidios financieros a empresas relacionadas al comercio exterior, prohíbe la discriminación de proveedores extranjeros, así como el establecimiento de presupuestos de divisas para las importaciones del sector público... con los compromisos que establece, se reduce en margen considerable la autonomía de la política económica y con ello las posibilidades de decidir la promoción de sectores prioritarios...⁽¹³¹⁾.

Al margen de esta discusión, el sector industrial había hecho explícito la necesidad de un cambio estructural para devolver la confianza al inversionista nacional y extranjero... "los empresarios esperamos un cambio de modelo político, económico y social porque con el que ahora funciona(1985) difícilmente podremos salir de la crisis"...⁽¹³²⁾.

Otras opiniones coinciden en señalar que la entrada al GATT permitiría a México apoyar sus objetivos de expansión de su comercio exterior abriendo nuevos mercados⁽¹³³⁾.

Sin embargo, la apertura comercial fue más acelerada que el nivel de compromiso que México adquirió en el protocolo de adhesión a dicho convenio internacional.

3.1.5 La industria nacional en el marco del cambio estructural

El cambio estructural iniciado en 1983 está orientado, como se verá más adelante, a la inserción de la economía nacional en la dinámica del mercado internacional.

Dicho cambio se reflejó en el aumento del volumen de las exportaciones no petroleras, las cuales se elevaron 11% en promedio entre 1983-1988⁽¹³⁴⁾.

El aumento constante de las exportaciones mexicanas se debió a la combinación de diversos factores:

(129) *Uno Mas Uno*, enero 4 de 1990, p.7.

(130) FAVELA GAVIA, M., 1985, P.17.

(131) *ib.*, p.15.

(132) HERNANDEZ RODRIGUEZ, R., 1986, pp. 247-265.

(133) BATIZ ZAMORA, J., noviembre-diciembre de 1979, p34-45.

(134) BRAILOUSKY VLADIMIRO, abril 9 de 1990.

a) Crecimiento sostenido de la demanda externa, especialmente porque entre 1983 y 1988 la economía norteamericana estaba en expansión, con una tasa anual de crecimiento del 5,5% en su producción manufacturera.

b) La apertura comercial, la cual permitió impulsar las exportaciones de productos con alto contenido de insumos importados.

c) Contracción del mercado interno y la consecuente búsqueda de colocación de excedentes que se apoyó en la subvaluación cambiaria, misma que desapareció en 1988-1989; al tiempo que la apertura comercial había llegado a su máximo.

El diagnóstico del comportamiento de la industria nacional durante los primeros años de la década de 1980, destaca el hecho del aumento de la participación de nuestro país en el comercio mundial, favorecido por el crecimiento mayor de la economía norteamericana, con respecto al promedio de los países.

El siguiente cuadro muestra como se dió el cambio en la participación de las exportaciones no petroleras de México en la primera mitad de la década de 1980.

CUADRO No.8
CAMBIO EN LA PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO-PETROLERAS
MEXICO: 1980-1985 (1970 = 100 y puntos porcentuales)

Participación 1980	0.81
Participación 1985	1.21
Cambio en la participación	0.41
Fuentes de cambio en la participación	
1) En el mercado	0.01
2) Composición por productos	-0.01
3) Composición por mercados	0.37
4) Adaptación al cambio en la composición por productos	-0.001
5) Adaptación al cambio en la composición por mercados	0.03

Fuente: Foreign Trade by Commodities, Serie C., OECD, varios números, en: BANCO DE MEXICO, *Boletín de Economía Internacional*-México: abril-junio de 1989, p.11.

La industria nacional está compuesta en su mayoría por pequeña y mediana industria, algunas de ellas microindustrias, caracterizadas por⁽¹³⁵⁾:

- i) arraigo de relaciones de largo plazo
- ii) continuidad entre proveedores
- iii) mecanismos de transmisión de tecnología

Un análisis de mercado proporcionado por la Cámara de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) señala que las principales fuentes de demanda de este tipo de industrias es por industrias de dimensión similar, con carácter complementario, como pequeños productores, y en segundo lugar, el consumo familiar⁽¹³⁶⁾.

Con la apertura comercial este tipo de empresas han enfrentado un reto de productividad para subsistir, en esta etapa económica de transición, estando obligadas a competir con los bienes importados, cuyo entorno de fabricación tienen ventajas que nuestro país carece.

Por esta situación de reajuste industrial, las empresas han tenido que realizar programas de capacitación, a fin de aumentar su productividad. De 1984 a 1989 casi 130 mil empresas sometieron a su personal, a programas de capacitación.

Un ejemplo de la respuesta positiva al cambio estructural, se tiene en la industria pesquera, que no obstante ha reducido el número de plantas instaladas, ha registrado un ritmo de crecimiento constante desde 1984 a 1989, resultado de la mejor utilización de la capacidad instalada y la modernización de sus procesos industriales. Esta situación se vió reflejada en la balanza comercial del sector, la cual fue positiva pasando de 444 a 481 millones de dólares entre 1984 y 1989⁽¹³⁷⁾.

Además del ambiente competitivo que ha caracterizado a nuestro mercado interno en los últimos años, con los programas anti-inflacionarios de contención de los precios, Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), la industria nacional, pública y privada, ha tenido que absorber el aumento en los precios de algunos bienes y servicios públicos.

De 1988 a 1989, el aumento de algunos de estos servicios fué el siguiente⁽¹³⁸⁾:

(135)Gutiérrez C. Vicente, *El Financiero*, enero 17 de 1990, p.50

(136) *ib.*, p.50.

(137)En 1984 había 179 industrias con capacidad instalada de 1,022 tons/hora; para 1989 se redujeron a 388 con capacidad instalada de 1,030 tons/hora. La modernización se dió básicamente en los procesos de enlatado, reducción y congelamiento, los cuales permitieron el crecimiento de la industria y el aumento de su valor agregado. En: BANCOMER, "Perfil Sectorial", *Panorama Económico*, México, 1er bimestre de 1990, pp.25-26.

(138)MARON MANZUR, M., enero 25 de 1989, p.61.

a) Ferrocarriles, carga y express	20.0%
b) Servicios portuarios	
• Tampico-Altamira	77.1%
• Puerto	271.4%
• Muelle	25.0%
• Atranque	50.0%
c) Telégrafos	100.0%
d) Teléfonos	50.0%
e) Caminos y puentes federales	
• Automóviles	35.0%
• Camiones	50.0%

No obstante ello, la situación de la industria nacional se ha visto afectada por las presiones del mercado. No todas las empresas han podido mantenerse en él, razón por la cual entre 1984 y 1989, muchas pequeñas y medianas industrias han quebrado⁽¹³⁹⁾.

Entre 1981 y 1988, la producción de maquinaria y equipo distinta de los automóviles y camiones se redujo sustancialmente, con lo que se dió un efecto regresivo en el desarrollo del aparato productivo; este fenómeno aumentó la dependencia externa reflejada en el "incremento espectacular en el valor de las importaciones de casi 55% con crecimiento del PIB de tan solo 1.3%⁽¹⁴⁰⁾.

3.2 Lic. Carlos Salinas de Gortari: el nuevo proyecto de comercio exterior y la diversificación de mercados, 1988-1994.

Siguiendo una continuidad en materia de política comercial con respecto al Gobierno del Lic. de la Madrid, el Gobierno de Salinas de Gortari ha puesto en marcha acciones que apunten hacia la inserción de la economía nacional en la dinámica de comercio internacional. Bajo esta perspectiva, los elementos que con posterioridad se plantearon en este trabajo, enmarcan el esfuerzo continuado por el Gobierno de Salinas de Gortari para aplicar nuevas estrategias de penetración comercial, sobre la base de una planta productiva más competitiva.

La diversificación de mercados ilustra en sí misma la necesidad de nuestro país por consolidar y aumentar su presencia comercial de forma continua en el extranjero.

(139) ZAIDENWEBER, J., abril 9 de 1990.

(140) BRAILOUSKY, V., abril 9 de 1990.

3.2.1 Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994.

De acuerdo con los objetivos del gobierno para aumentar la presencia comercial de nuestro país en otras áreas del mundo, los siguientes instrumentos jurídicos establecen las líneas de acción que abrán de seguirse para alcanzar los objetivos de diversificación comercial.

Siguiendo los lineamientos del PND 1982-1989, este nuevo plan en materia de comercio exterior apunta hacia la diversificación de mercados como medida que atenúe los efectos de la recesión en Estados Unidos.

La estrategia a seguir parte de los siguientes puntos con los que se ubica la intención del Gobierno de nuestro país por aumentar la participación de México en los foros internacionales y convenios bilaterales.

El PND 1990-1994 se refiere a lo siguiente:

Utilizar niveles de protección adecuada que eviten caer en ineficiencias y pérdida de competitividad.

Fortalecer la infraestructura de comercio exterior (puertos y fronteras).

Adecuar el tipo de cambio "de forma realista" (por lo que se entiende que debe ser lo suficientemente subvaluado para incentivar las exportaciones).

Considerar las ventas de insunios nacionales a la maquiladora como si fueran exportaciones.

Simplificación administrativa.

3.2.2 Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

Objetivos:

A) Propiciar el crecimiento de la industria nacional a través del fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.

B) Lograr en desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos.

C) Promover y defender los intereses comerciales de nuestro país en el extranjero.

D) Aumentar los niveles de productividad, empleo y bienestar de los consumidores.

Estrategia:

Modernización industrial orientada hacia el comercio exterior, a partir de los siguientes ejes rectores:

A) Internacionalización de la industria nacional mediante la consolidación de la apertura comercial y la promoción de la inversión extranjera.

B) Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y calidad.

C) Desregulación económica; esto es, la modernización del marco normativo de las operaciones comerciales para una mayor agilidad de éstas.

D) Promoción de exportaciones.

E) Fortalecimiento del mercado interno, mediante la recuperación del poder adquisitivo, mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de la inversión productiva.

3.2.3 Principales Instituciones nacionales que apoyan las actividades de comercio exterior.

A continuación se mencionan las funciones de aquellas instituciones que apoyan la labor promocional y financiera del comercio exterior de México. Su importancia radica en que son las que llevan a la práctica las medidas de política económica a través de la canalización de créditos y promoción. Se menciona también al World Trade Center (Centro de Comercio Mundial) porque además de haber surgido como proyecto de la iniciativa privada, ha recibido un fuerte apoyo del gobierno mexicano.

El Banco Nacional de Comercio Exterior C.N.C. se funda en el año de 1937 como institución de crédito promotor y organizador del comercio exterior de México.

En 1976 se estableció su ley orgánica⁽¹⁴¹⁾ constituyéndose en una institución de banca múltiple, sin embargo, fue hasta 1986 a raíz de la desaparición del Instituto Mexicano de Comercio Exterior IMCE (1985), cuando dicha institución bancaria aumentó sus facultades en materia de apoyo al comercio exterior de manufacturas nacionales. Se crearon las direcciones de Asistencia al Exportador y de promoción externa; las Gerencias de Estudios Sectoriales, y de Asistencia Jurídica al Exportador.

Así, en 1986 se establece una nueva ley orgánica que lo concibe como banca de desarrollo, coordinadora del financiamiento y la promoción del comercio exterior⁽¹⁴²⁾.

Poco a poco el Bancomext se ha ajustado a los cambios de la política de comercio exterior. Sus funciones de promoción y arbitraje⁽¹⁴³⁾ se han visto favorecidas por el aumento de su participación en las siguientes áreas:

Financiamiento para la producción y comercialización de los productos exportables; coordinando y administrando el Fondo de Fomento para las Exportaciones de manufacturas

(141) Diario Oficial, México, 20 de enero de 1986.

(142) La nueva Ley salió publicada el 20 de enero de 1986, Bancomext, Informe de Autoevaluación 1982-1988, México, 1988, 40p.

(143) Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, en: Diario Oficial de la Federación, 20 de enero de 1986. Fecha a partir de la cual Bancomext concede créditos y garantías que fomenten el comercio exterior de México de forma permanente.

- Apoyo para elaborar estudios de mercado
- Coordinación de las 36 consejerías comerciales de México en el exterior.

El banco ha establecido convenios de crédito recíproco mediante los que se obtienen las garantías del banco central del país negociado; de estos se tiene con Cuba, Perú, Guatemala y China entre otros.

Asimismo coordinar las acciones de la Comisión Nacional para la Protección del Comercio Exterior (Tribunal en el que se ventilan controversias en materia de comercio exterior internacionales por incumplimiento de los términos del contrato de compra-venta).

Desde la segunda mitad de 1987 la Compañía de Seguros de Crédito a la Exportación (COMSESEC) administra bajo la supervisión del Bancomext, la póliza de cobertura contra riesgo político garantizando las operaciones en sus fases de venta y de pre-exportación; cubriendo en el primer caso el peligro de la intransferibilidad de divisas del país cliente, y en el segundo caso, la falta de pago de créditos para la producción. En 1988, el Banco otorgó garantías por un total de 2131 miles de millones de pesos, 118% más que en 1987 (97% respaldaron la fase de pre-exportación y el 3% restante la de venta)⁽¹⁵⁰⁾.

A iniciativa del Bancomext, fue creado el Consejo de Usuarios del Transporte en el Comercio Exterior (apoyo a las empresas exportadoras)⁽¹⁵¹⁾.

Para los fines de este trabajo, baste hacer énfasis en que el crecimiento de las funciones y del volumen de la propia institución, (que de diciembre de 1982 a septiembre de 1988 aumentó sus recursos de 258 357 millones de pesos a 16 807 993 millones⁽¹⁵²⁾), apuntan hacia el objetivo de diversificar mercados.

"La comercialización de productos y servicios mexicanos en el extranjero, diferentes al petróleo, es necesariamente el camino que se debe seguir diversificando mercados...⁽¹⁵³⁾...y la actividad de promoción en el exterior será vital ya que el mundo entero atraviesa momentos difíciles y la competencia y el proteccionismo son cada día mayores...⁽¹⁵⁴⁾. Para tales efectos el

(150) *ib.*, pp. 550-564.

(151) Clarión Reyes E., 1987, p. 253.

(152) Bancomext, 1988, (ver cifras).

(153) Bancomext, 1983, pp. 302-308.

(154) Clarión Reyes E., 1987, p. 255.

Bancomext ha aumentado el número de sus consejerías comerciales de 22 en 1989 a 36 para marzo de 1991⁽¹⁵⁵⁾.

A continuación se enlistan las consejerías comerciales de Bancomext. Su presencia en distintos países es fundamental para la actividad promocional del comercio exterior de México y su objetivo principal es abrir posibilidades de negocio para México en los países en los que están establecidas, llevando la imagen de México y sus productos a los consumidores de esos mercados.

A través de estas oficinas se desempeñan actividades de enlaces con bancos extranjeros para la realización de operaciones.

NUEVAS CONSEJERIAS

- NORTEAMERICA: SEATTLE, MONTREAL.
- SUDAMERICA: SANTIAGO
- OCEANIA: SIDNEY
- MEDIO ORIENTE: RIYAD (ARABIA SAUDITA)
- ASIA: HONG KONG, TAIPEI, SINGAPUR
- CARIBE: PUERTO RICO
- EUROPA: BRUSELAS, BARCELONA Y ESTOCOLMO
- EUROPA CENTRAL. PAISES SOCIALISTAS: VIENA (con asistentes en las capitales de Europa Oriental).

En 1988 los principales destinos en los que el Banco realizó operaciones comerciales fueron: América: Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, El Salvador, Panamá, Argentina, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela.

Europa Occ.: RFA, Bélgica, España, Francia, Holanda, Reino Unido, Italia y Suiza.

Europa Ote.: Yugoslavia y Checoslovaquia.

Asia: Hong Kong, Japón, Tailandia y Taiwán.

Africa: Argelia y Marruecos.

Oceanía: Australia y Nueva Zelanda.

Las operaciones comerciales que el Banco apoyó fueron a la exportación de productos alimenticios, minerales, químicos, aparatos y material eléctrico, material de transporte, manufacturas textiles, metálicas, de papel, piel, piedra y vidrio⁽¹⁵⁶⁾.

(155) Cifras proporcionadas por el departamento de Promoción Externa del Banco.

(156) Comercio Exterior, julio de 1989, pp.550-564.

Así, la labor promocional primero del Instituto Mexicano del Comercio Exterior IMCE (que operó hasta 1985 cediendo a partir de entonces las funciones de promoción al Bancomext) y posteriormente del Bancomext complementarían el esfuerzo que el sector industrial ha venido realizando para adaptarse a los cambios en la política. A saber, un cambio de mentalidad que significa adecuar la producción a las necesidades de mercado es decir, producir artículos susceptibles de venderse en otros lugares y no sólo exportar lo que se produce.

WORLD TRADE CENTER

Enmarcado en el ambiente de facilidades que el Gobierno Federal ha venido proporcionando a la iniciativa privada para que ésta considere atractivo las actividades de comercio exterior, se ha puesto en marcha la construcción del Centro de Comercio Mundial—México (World Trade Center—México,).

Con esta medida se pretende centralizar los servicios a fin de facilitar las operaciones comerciales de México con el exterior.

La idea de crear un espacio físico al margen de actividades políticas, en el que las operaciones comerciales se pudieran realizar de forma ágil y eficiente, pasó por la mente de algunos hombres de negocios en los años sesenta.

En 1968 surgieron los primeros World Trade Center en Houston, Nueva Orleans, Nueva York y Tokyo; se funda la World Trade Center Association que funciona a través de ocho comités encargados de coordinar los programas y políticas elaborados por la Asamblea General en torno al funcionamiento de todos los World Trade Center:

- Comité de Cámaras de Comercio, Clubs y Asociaciones
- Comité del Futuro
- Comité de Facilidades
- Comité de países en desarrollo (Industrializing Nations)
- Comité de Información y Comunicación
- Comité Jurídico
- Comité de Investigación y Desarrollo
- Comité de Política Comercial.

Actualmente operan 200 WTC en el mundo participando activamente en las operaciones de comercio internacional; ejemplo de ello es que el de Taiwán maneja el 65% del comercio de (China).

El objetivo del World Trade Center es complementar los servicios ofrecidos por las agencias de los gobiernos o las organizaciones privadas en materia de comercio internacional; buscando aumentar el volumen de éste, las oportunidades comerciales, y reduciendo los tiempos y costos de las operaciones⁽¹⁵⁷⁾. El WTC-México está recibiendo financiamiento y apoyo de Bancomext, el cual considera a esta empresa como un valioso proyecto para el incremento del comercio exterior de nuestro país. Los servicios de apoyo son entre otros el acceso al banco de datos (NETWORK) sobre información comercial (oportunidades comerciales, oferta y demanda internacional), salas de exhibición, oficinas bancarias, de transporte, aduanas etc.

No es una institución interlocutora de intereses identificados con algún grupo, por lo tanto no influye sobre la política comercial de ningún gobierno.

El éxito que la empresa habría de tener más adelante en todo el mundo, incluyendo países occidentales desarrollados y en desarrollo, y algunos países de economía planificada, permitiría la construcción de otros World Trade Center. Así, para 1989 ya estaban operando 70 World Trade Center en todo el mundo, otros 20 se estaban construyendo (entre ellos el de México) y se proyectaba la construcción de otros setenta⁽¹⁵⁸⁾.

A manera de conclusión de este capítulo se destaca el hecho de que la nueva política comercial de México de 1982 a 1994, ha establecido las bases legales para que la actividad del comercio exterior de nuestro país encuentre un gran apoyo.

En particular se ha querido plantear en este capítulo lo que concierne exclusivamente a la diversificación de mercados, por lo que fue necesario extraer los elementos que abordaban este tema en cada apartado del mismo.

(157) *The International Trade FORUM*, 1989, p5.

(158) Según un informe presentado por Tozzoli Guy, presidente del World Trade Center Association durante el "Foro de Consulta Industrial sobre Comercio Exterior" organizado por la CONCAMIN mismo que tuvo lugar en la ciudad de México, el 17 de abril de 1989.

CAPITULO 4

PERSPECTIVAS DE LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS EXTERNOS DE MEXICO: LA COMUNIDAD EUROPEA

4.1 La Comunidad Europea

Entre las iniciativas de integración económica que se desarrollan actualmente, la más avanzada es la emprendida hace ya cuatro décadas por países europeos.

La Comunidad Económica Europea, a la que nos referiremos en adelante por su abreviatura CE, se prepara para expandir sus mercados y consolidar posiciones económicas y políticas. A partir del 1o. de enero de 1993 quedará integrada en un mercado único "Unión Europea" y se referirá a ella sólo como "Comunidad Europea".

Con sede en la ciudad de Bruselas, Bélgica; los 12 países de Europa Occidental que la integran son: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemania, Francia, Italia, Inglaterra, Irlanda, Dinamarca, Grecia, Portugal y España. Los dos últimos ingresaron en 1986 y quedarán totalmente integrados el 1o. de enero de 1993⁽¹⁵⁹⁾.

La dimensión que adquirirá la convertirá en el mercado más grande del mundo, de casi 320 millones de consumidores con un alto poder adquisitivo⁽¹⁶⁰⁾, situación que prevalecerá a menos hasta que México firme el "Tratado de Libre Comercio" con Estados Unidos y Canadá (en cuyo caso, como se definió en su oportunidad, no se daría en los términos de integración que se dieron en la CE), o que se incorporen a la CE otros países.

En este sentido, el gran potencial comercial que la CE representa, le permitirá participar a partir de 1993 con el 36% del comercio mundial⁽¹⁶¹⁾. Porcentaje mayor que la participación de Estados Unidos en el comercio mundial. En 1988 el porcentaje de las exportaciones de la CE (sin contar a Irlanda, Grecia y Portugal) fue de 35.8%, Estados Unidos de 11.1 y Japón de 9.2; mientras que en las importaciones fue lo siguiente: CE con 34.7%, EE.UU de 15.4% y Japón de 6.3%⁽¹⁶²⁾.

En el marco de las nuevas tendencias del comercio internacional, globalización e integración

(159) COMISION DE LAS CE, 1989-a, p.3.

(160) En contrapartida, Estados Unidos estará participando para 1993 con el 11% del comercio mundial. Grabendorf Wolf, marzo, 1990.

(161) Panorama of EC Industry, 1989, p.17-18.

(162) El Financiero, diciembre 8 de 1989, p.3

adelante, que el "Acta Unica Europea", amplía las competencias del Parlamento y refuerza las normas mediante decisión tomada por mayoría en el Consejo.

4.1.1 Antecedentes históricos de la CE

Los primeros pasos para la formación de un mercado común, se dieron en 1950 con el "Plan Schuman" con el fin de integrar las industrias del carbón y del acero de los 6 miembros originarios; Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos⁽¹⁶⁵⁾.

En esta dirección se constituyó oficialmente en 1951 La Comunidad Europea de Carbón y del Acero (CECA). En 1957 se firmó el "Tratado de Roma" en el que se establece la Comunidad Económica Europea, con alcances sólo de Unión Aduanera. Simultáneamente funcionaban la CECA y la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), ésta última para el fomento del desarrollo pacífico de la energía nuclear⁽¹⁶⁶⁾. CECA y EURATOM aseguraban la integración por sectores económicos que permitirían a los países miembros establecer las bases de una relación equilibrada.

En esos intentos por establecer los matices de la integración, se llevaron a debate dos temas que experimentaron el fracaso de dos proyectos propuestos. Los temas habían sido las relaciones exteriores y la seguridad, y los proyectos "La Comunidad Europea de la Defensa" y "La Comunidad Política".

El proceso de unificación de la "Unión Europea" que quedará concluido el 1o. de enero de 1993 si no hay cambios al respecto, se estableció jurídicamente en el Tratado de febrero de 1986 que entró en vigor desde el 1o. de julio de 1987 y que se conoce como "Acta Unica Europea"⁽¹⁶⁷⁾.

El "Acta Unica" sustituye al "Tratado de Roma" resaltando además de la estructura económica, la estructura política, lo que hace que su relación con el resto del mundo no sólo se dé en el plano de lo comercial sino también en las áreas financiera y política. Ese documento define cambios en la regulación en materia fiscal, transporte, normas de estandarización de empaque, y

(165) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, 1989-a, 1989, p.3.

(166) ib, p.5.

(167) Escobar Montero, 1985, p.5.

unificación del sistema decimal, a fin de que se establezcan las condiciones para que se haga efectiva la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios⁽¹⁶⁸⁾.

El sistema monetario de la Comunidad tuvo su origen en marzo de 1979 con el fin de crear una moneda única para toda la comunidad. Así surgió la Unidad Monetaria Europea "ECU", cuyo valor se establece diariamente en base a la suma de diez monedas comunitarias en paridad frente al dólar estadounidense⁽¹⁶⁹⁾.

Es importante resaltar que fuera de la política comercial, cada país miembro mantiene su propia estructura de Gobierno. Aunque ya se está pensando en llevar esta integración a un nivel que lleve a la integración política en el futuro.

ESTRUCTURA:

Los órganos centrales de la CE son los siguientes⁽¹⁷⁰⁾:

Consejo de Ministros, mecanismo supranacional de toma de decisiones en materia comercial. Se forma con un representante de cada país miembro; cada cual, tiene votos en proporción a la población del país que representan.

La Comisión: propone y controla la puesta en marcha de la política comunitaria.

El Parlamento Europeo: ejerce un control político sobre el Consejo y la Comisión, lo integran 518 eurodiputados elegidos en proporción a la población de cada país miembro.

El Tribunal de Justicia: órgano encargado de la resolución de controversias surgidas en el seno de la Comunidad.

Cuando entró en vigor el "Acta Unica Europea" (julio 1o. de 1987), el proceso de toma de decisiones cambió del sistema de "unanimitad" al de "mayoría calificada", a fin de agilizar las decisiones en materia internacional⁽¹⁷¹⁾. Dicho documento establece además, un "procedimiento de cooperación" entre el Consejo y el Parlamento, por medio del cual se "puede modificar la postura del Consejo sobre una propuesta de la Comunidad ampliando el margen de maniobra política del

(168) Comisión de las CE, 1989, pp.9-10.

(169) OFICINA ESTADÍSTICA DE LA CEE, 1989, p.17.

(170) COMISION DE LAS CE, 1989-a, pp.5-13.

(171) LAJOUS, Roberts, 1990, p.555.

parlamento y su influencia sobre la legislación Comunitaria⁽¹⁷²⁾. Entre las áreas de decisión están las de tomar posturas internacionales y supervisar en estrecha coordinación temas de seguridad⁽¹⁷³⁾.

La CE opera mediante 7 políticas comunes, a saber⁽¹⁷⁴⁾:

- 1.- Agrícola (Política Agrícola Común PAC relativa a la modernización de la agricultura europea y la comercialización de sus productos).
- 2.- Social (enfocada a resolver el desempleo)
- 3.- Regional (apoyo a los miembros con economías más atrasadas para lograr un crecimiento armonioso de todos los miembros).
- 4.- Transporte (para facilitar la circulación de personas y mercancías).
- 5.- Pesca (surgida en 1983 bajo el programa "Europa Azul" que quedará integrada en 1996).
- 6.- Competencia (para evitar subsidios y competencia desleal a través de conceder un trato igualitario a las empresas de todos los países).
- 7.- Comercial (relativa a la promoción del mercado interior y los intercambios con terceros países).

La política comunitaria de relaciones comerciales con otros países se realiza en base a cuatro instrumentos: códigos antidumping y antisubsidios; cláusula de salvaguarda y reciprocidad en el trato comercial. Principios a los que se hizo referencia previamente en el apartado del GATT.

A manera de ubicar a la CE como el esfuerzo de integración comercial que ha llegado más lejos con respecto a otras organizaciones en Asia, África y América Latina, conviene mencionar que existen distintos niveles de integración que se distinguen entre sí por el grado de compromisos entre los países miembros del bloque y su actuación común frente a terceros países.

En este orden de ideas, la CE se encuentra en el nivel más alto de compromiso y que corresponde al de Unión Económica.

A continuación se explican las diferencias entre los distintos niveles de integración⁽¹⁷⁵⁾:

- 1o. Zona de libre comercio: se eliminan o reducen las tarifas aduaneras entre países

(172) COMISION DE LAS CE, 1989-a, p.3.

(173) En general, toda la bibliografía sobre la Comunidad dedica un apartado a la explicación de la estructura de la organización. En los próximos años se espera que uno de los problemas más discutidos sea el de la apertura política que debe resultar de la unidad comercial.

(174) COMISION DE LAS CE, 1989-a, p.3.

(175) ESCOBAR M. C., 1985, p.3.

miembros. Un ejemplo es la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

2o. **Unión Aduanera:** además de las características de la Zona de libre comercio, los miembros establecen un arancel común frente a terceros.

3o. **Integración Económica o Mercado Común:** Se eliminan las restricciones a la libre circulación de capitales, personas, servicios y mercancías entre los países miembros. Los compromisos se asumen obligatoriamente por todos los miembros, tienen fuerza de ley y gozan de una estructura de carácter supranacional y autónoma.

4o. **Unión Económica:** Se unifican las políticas comerciales, fiscales y monetarias.

Este carácter supranacional implica que toda negociación comercial de un tercer país con algún país miembro se hará extensiva a cualquier otro miembro. Ningún tercer país podrá negociar bilateralmente en materia comercial con alguno de los países miembros de la comunidad. Toda negociación se llevará en el seno de sus instituciones, y sus resultados tendrán el mismo efecto para el comercio internacional de un tercer país con cualquiera de los países miembros⁽¹⁷⁶⁾.

El GATT permite en su artículo 24, el establecimiento de agrupaciones de países que mantengan preferencias comerciales no extensivas a terceros países. Ello puede entenderse como la evasión de la "cláusula de la nación más favorecida".

Es el grado más alto de integración, implica la unificación de políticas económicas, monetarias, y fiscales (un solo sistema tributario), dictaminadas por un órgano supranacional. Asimismo se mantiene la libre circulación de mercancías, personas y servicios.

4.2 La CE en el escenario internacional

La unión de los doce países miembros le concede una gran dimensión que constituye un factor dinamizador de la economía mundial. Por lo mismo, Europa fortalece su participación en materia de política económica, financiera y comercial, afectando el escenario internacional.

En principio, la Europa del Este se ha convertido en un centro de interés de los capitales provenientes de los países desarrollados hacia la inversión destinada a la formación de un sector privado en esos países.

De enero de 1988 a octubre de 1989 aumentaron las coinversiones de empresas comunitarias en cinco países de Europa del Este, pasando de 160 a más de 2,000 respectivamente; sólo en la URSS en octubre de 89... "los socios en 327 de las 929 empresas conjuntas registradas.." en ese

(176) COMISION DE LAS CE., 1989-a, pp.11.-12.

adhesiones de otros países como lo podrían ser Hungría y Checoslovaquia.

Por otra parte, el desequilibrio del mercado internacional del petróleo a raíz de la invasión de Irak a Kuwait, propició que la Comunidad coincidiera con los intereses estadounidenses en materia de política internacional. Para Estados Unidos, la movilización bélica en el Golfo Pérsico y el alza de los precios internacionales de petróleo afectaron su economía, especialmente por la especulación financiera y el latente peligro de disminuir sus reservas energéticas.

Para los países de la Comunidad dicho conflicto ha provocado el aumento en las tasas de interés, la inflación y la caída de la bolsa de valores.

En este contexto, los bloques comerciales como el antes descrito (Comunidad Europea), Japón y los países de reciente industrialización (Nics), obligan a Estados Unidos a acelerar su propio esfuerzo de integración comercial en América.

Para muchas empresas norteamericanas, la "Europa del 92" ya constituye una oportunidad de mercado. De 1986 a 1989 disminuyó el déficit estadounidense con la Comunidad pasando de 28,000 a 1,300 millones de dólares respectivamente, habiendo vendido principalmente bienes de capital (un 46% en 1989) y en segundo lugar aeronaves, calzado, objetos de arte y antigüedades⁽¹⁸³⁾.

4.2.1. La CE y los países en desarrollo

Al margen del GATT (que regula el comercio de manufacturas), el comercio internacional de otros productos se rige por "Convenios Internacionales de Productos Básicos". Creados a instancias de la UNCTAD en 1964 con objeto de sostener los precios de los básicos, a través de garantizar la participación de cada país productor conforme a una cuota⁽¹⁸⁴⁾.

Existen dos esquemas, el primero es el de "Básicos Especiales" formado por 18 acuerdos internacionales sobre: café, azúcar y cacao, (suscritos por México); otros son la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP; Convenio Internacional de Países Pobres; agropecua-

(183) INFORME DE LA SITUACION ECONOMICA julio 1990, p12.

(184) Entendido por básicos o materias primas aquellas que no han sufrido un proceso de transformación y que por consiguiente no cuentan con valor agregado.

el 38% de sus importaciones⁽¹⁸⁹⁾.

Ciertamente que la CE es el comprador más importante y el segundo proveedor de los países latinoamericanos. Casi todos los productos exportados por Latinoamérica hacia la Comunidad están libres de impuestos o con un pago máximo del 5% en aranceles⁽¹⁹⁰⁾.

Sin embargo, Latinoamérica en conjunto no es prioritario en el comercio exterior de la Comunidad, en los últimos diez años se ha registrado una tendencia a la reducción de las exportaciones de la comunidad hacia países latinoamericanos⁽¹⁹¹⁾.

CUADRO No.9
TENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE LA CE HACIA A.L. EN LOS 80's
(millones de dólares)

1980	19,000 md
1984	11,800 md
1986	14,200 md

Fuente: con datos de SALINAS CHAVEZ, A., "El comercio de México con la CEE", *Comercio Exterior*, 10(6), junio de 1990, p.563.

(189) Comisión de las Comunidades Europeas, octubre de 1987, p.5.

(190) Comisión de las Comunidades Europeas, 1989-b, p.10.

(191) *ib.*, p.11.

**CUADRO No.10
EXPORTACIONES DE LA CE HACIA A.L.**

67

Enero-Junio 1989

(1,000 ECU)

BRASIL	7'093,171	MEXICO	1'731,598
VENEZUELA	892,590	ARGENTINA	647,859
CHILE	516,823	GUADALUPE	446,029
MARTINICA	444,235	COLOMBIA	415,842
CUBA	310,774	GUAYANA FRANCESA	307,824
PANAMA	271,033	ECUADOR	187,063
PERU	155,312		

Fuente: Eurostat, datos proporcionados por las oficinas de la CE en México.

Intra-regionalmente la CE centra su prioridad en entablar relaciones con otros grupos de países que tengan el mismo interés de aumentar sus flujos comerciales internacionales; en este sentido, ha mostrado un especial interés en sus relaciones con el Grupo de los Ocho, el Pacto Andino, el Comisión Económica para América Latina CELA y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana SIECA⁽¹⁹²⁾.

4.2.2 Sistema Generalizado de Preferencias SGP de la CE

El Sistema Generalizado de Preferencias fue creado en 1968 a instancias de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD); estableciendo el carácter unilateral de los países industrializados de conceder beneficios arancelarios a países en desarrollo apoyando su comercio.

El "Sistema Generalizado de Preferencias" de la CE se estableció en 1971, para conceder la exención o reducción de aranceles aduaneros para más de trescientos productos agrícolas, y productos transformados a países en vías en desarrollo, entre los cuales está México⁽¹⁹³⁾.

Con este objetivo, la CE revisa anualmente la lista de productos de su SGP. Analiza la situación del mercado comunitario con respecto a los productos de la lista, y se verifica el grado de

(192)El Grupo de los Ocho lo integran: Argentina, Brasil, Colombia, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela; el Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

(193)Comisión de las Comunidades Europeas, *Op. Cit.*, Documentos 15/87, Bélgica, octubre de 1987.

desarrollo industrial y competitividad de los países beneficiarios para contemplar su exclusión o no del sistema⁽¹⁹⁴⁾.

Así, cada país de la CE determina un porcentaje de sus importaciones de los productos en lista, para ser sujeto al esquema SGP.

Dentro del SGP de la CE los países del grupo de países de África, Caribe y Pacífico (ACP), integrado actualmente por 66 miembros, gozan de mayores privilegios que el resto de los países en desarrollo. Al respecto, la CE no limita con cuotas comerciales el comercio procedente de países del grupo ACP. Asimismo, estos países no pagan derechos aduanales en sus ventas a la Comunidad y en casos especiales como el azúcar, la Comunidad otorga garantía de compra y precio si este producto procede del grupo ACP.

En este marco, el 90% de las importaciones de la CE procedentes de países en desarrollo, entran libres de derechos⁽¹⁹⁵⁾. Y en lo que corresponde a México, éste solo aprovecha en un 54% el SGP de la CE⁽¹⁹⁶⁾.

El desaprovechamiento del SGP Comunitario por parte de nuestro país, se explica por el hecho de que falta aumentar la cantidad de mercancías que entran a ese mercado favorecidas con estas preferencias. Uno de los problemas es que la oferta exportable nacional es insuficiente por lo que en caso de aumentar la demanda europea de nuestros productos la capacidad para satisfacerla excede los montos producidos.

En otro punto, es igualmente conveniente aclarar que los países del grupo ACP ejercen una gran competencia sobre el resto de los países en desarrollo, quienes pierden mercados en L. Europa por que sus productos salen de competencia.

4.2.3 Principales proveedores de la CE

La CE recibe el 20% de las exportaciones realizadas a nivel mundial, sin contar el comercio entre

(194) *Diario Oficial de las CE*, L. 375, año 31, diciembre 31 de 1988.

(195) Comisión de las Comunidades Europeas, octubre, 1987.

(196) AGUILAR M., enero 19 de 1988, p.42.

CUADRO No.11
CE:PRINCIPALES PROVEEDORES 1988-1989

GRAN BRETAÑA				
ASIA	ÁFRICA	EUROPA	MEDIO ORIENTE	AMÉRICA LATINA
1º Hong Kong	Sudáfrica	Turquía	Arabia Saudita	Brasil
2º Corea	Argelia	Polonia	Israel	Chile
3º Singapur	Kenia	Yugoslavia	Egipto	México
FRANCIA				
ASIA	ÁFRICA	EUROPA	MEDIO ORIENTE	AMÉRICA LATINA
1º Corea	Marruecos	Turquía	Arabia Saudita	Brasil
2º República Popular de China	Argelia	Yugoslavia	Irak	México
3º Hong Kong	Sudáfrica	Polonia	Irán	Chile
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA				
ASIA	ÁFRICA	EUROPA	MEDIO ORIENTE	AMÉRICA LATINA
1º República Popular de China	Sudáfrica	Yugoslavia	Arabia Saudita	Brasil
2º Hong Kong	Nigeria	Turquía	Israel	Chile
3º Corea	Argelia	Polonia		Argentina
ESPAÑA				
ASIA	ÁFRICA	EUROPA	MEDIO ORIENTE	AMÉRICA LATINA
1º Corea	Nigeria	Turquía	Irán	México
2º República Popular de China	Argelia	Yugoslavia	Arabia Saudita	Brasil
3º Hong Kong	Sudáfrica	Rumania		Argentina

Fuente: Elaboración propia con datos del International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics*, Washington, abril de 1990.

El interés de la CE en los países en desarrollo es, además de significar en conjunto su mercado más grande como se hizo referencia previamente, porque la CE depende en un 70% de las importaciones de materias primas y casi en 50% de las de petróleo.

CUADRO No.12
COMERCIO MUNDIAL DE LA CE:1987
(mil millones de ECUS)

PAISES	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
GRUPO ÁFRICA-CARIBE-PACÍFICO	16.4%	13.8%
AMÉRICA LATINA	19.4%	13.5%

Fuente: EUROSTAT, en: Gráficos de la CEE, Documentos Europeos, 1-2/88, enero de 1988.

CUADRO No.13

**% DE IMPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALES
PROCEDENTES DE PAISES EN DESARROLLO**

Benelux	10.0%
Dinamarca	4.6%
República Federal Alemana	24.3%
Grecia	1.9%
España	5.9%
Francia	17.8%
Irlanda	0.9%
Italia	15.0%
Portugal	1.5%
Reino Unido	18.1%

Fuente: Con datos del Consejo de la CE, *Aplicación de preferencias generalizadas para el año 1989 a determinados productos industriales originarios de países en desarrollo* Reglamento (CE) No 4257/88, Diciembre 19 de 1988.

Dentro de los privilegios comerciales está el de que a raíz de la "Convención de Lomé" se reconoce un proceso de "indización" de los básicos a los países ACP, para evitar el efecto del incremento en los precios de los productos de los países de la CE y con ello garantizar el comercio entre ambos grupos de países. La "indización" implica que si un producto de la CE sube de precio, como por ejemplo un tractor alemán, Zambia aumentará en la misma proporción el precio del producto que exporta hacia Alemania como por ejemplo, carne. Dicho mecanismo opera a través del "Fondo de Estabilización de Exportaciones de los países Básicos" STABEX⁽²⁰¹⁾.

Dichos privilegios se establecieron por la Comunidad en 1963 en los convenios de Yaundé, y más tarde en 1975 en el convenio de Lomé (mismo que se firmó nuevamente para operar en los periodos 1979-1985 y en 1986-1990). El sentido de esos convenios es el de destinar ayuda a países de reciente independencia a través de programas de cooperación financiera, alimentaria, técnica,

(201)EUROSTAT, 1989-b, p.30.

agrícola, industrial, cultural, social, comercial etc. Además de ello el convenio vigente, amplía sus alcances hacia el fomento a la inversión industrial, la investigación y el medio ambiente⁽²⁰²⁾.

4.2.4 La industria frente a la nueva dinámica comercial en la CE

Una investigación sobre empresas extranjeras y empresas de la Comunidad, revela que ambas esperan frente a la CE de 1992 beneficios en los siguientes puntos⁽²⁰³⁾.

i) Mayores oportunidades de mercado, y reducción de costos a través de:

- Estandarización de normatividad relativa a la producción (normas técnicas) y venta de mercancías (empaqué, etiquetado, contenido etc.) y servicios.
- En materia de servicios mayor eficiencia de la infraestructura y velocidad en los servicios.
- Reducción de número de trámites.

ii) Aumento del ambiente de competencia

- De los monopolios estatales de los países de la Comunidad.
- Establecimiento de compañías extranjeras, algunas de las cuales tienen gran capacidad de penetración de los mercados.
- Formación de alianzas de empresas.

De hecho, Estados Unidos al igual que los demás países interesados en penetrar y expandirse en el mercado comunitario, enfrentarán un gran reto en cuanto a la permanencia y establecimiento de sus empresas transnacionales que tienen sucursales en varios países de la Comunidad. Ello porque se enfrentan a mayor competencia surgida de la adopción, por los países de la Comunidad, de nuevas formas de comerciar, más agresivas y acordes a una estrategia global de competencia basada en nuevas tecnologías.

Ante la Unión Europea de 1992, las empresas norteamericanas tendrán que definir una nueva estrategia para permanecer en la CE; la estrategia global de competencia de las empresas europeas hacen que tanto Estados Unidos como Japón enfrenten las siguientes situaciones⁽²⁰⁴⁾:

1.- Aquellas corporaciones globales que tienen oficinas en distintos países de la comunidad, tendrán que pasar de estrategias de venta locales a una de tipo "Pan-Europea" a fin de aprovechar

(202) Comisión de las Comunidades Europeas, octubre 1987-b, p.6.

(203) VANDERMERWE S., 1989, pp.47-51.

(204) MAGEE, J., may-jun de 1989, pp 78-84.

ii) Descentralización de operaciones de comercialización, estableciendo centros de producción y distribución cerca de los mercados de consumo.

iii) Mejor planeación de la estrategia de promoción, distribución y venta.

La CE de 1992, no pretende en sí misma, facilitar el acceso de productos de otros mercados.

Mas bien las negociaciones se darán bajo el principio de "reciprocidad" (al que apelan los miembros del GATT). La CE busca con su unidad, apoyar el desarrollo de sus empresas, "Europa para los europeos"⁽²⁰⁸⁾.

Hay que tomar en cuenta que la CE, Japón y los Estados Unidos han desarrollado paralelamente las siguientes áreas industriales: espacial, nuclear, telecomunicaciones, inteligencia artificial, biotecnología, electrónica, nuevos materiales, semiconductores y las áreas de servicios (financieros, de mantenimiento, transporte etc.)⁽²⁰⁹⁾.

El resultado de una investigación que tomó como base a ochenta altos ejecutivos de empresas Comunitarias y otras extranjeras reveló la existencia de distintas apreciaciones de las situaciones por superar frente a la Unidad Europea.

En el cuadro catorce, se puede ver como existe una gran preocupación por las situaciones que tendrán que librar las empresas para permanecer y expandir su comercio en el mercado Comunitario.

Este cuadro es relativo al resultado de una encuesta realizada en 1989 sobre los efectos del proteccionismo derivado del Mercado Unico Europeo para 1992.

(208)MAGEE, J., 1989, p.83.

(209)Commission of the European Communities, 1989-c, p.43

CUADRO No.14
CE: RETOS DE LA INDUSTRIA PARA 1992

ASPECTOS	INDUSTRIAS LOCALES		INDUSTRIAS EXTRANJERAS	
	Posición	Respuesta	Posición	Respuesta
Aumento de Competencia	1	70%	1	65%
Presiones Precio/Servicio	3	17%	4	10%
Agilización de trámites	4	17%	—	—
Adecuación a estándares	5	15%	5	10%
Proteccionismo	—	—	2	55%

Fuente: VANDERMERWE S., "Strategies for a Pan European Market", *Long Range Planning*, (Great Britain), vol. 22, No.3, 1989, p.47.

4.2.5 Los consumidores comunitarios frente al cambio

Como se tocó en su oportunidad, en el marco del fenómeno de Globalización de los mercados el comportamiento de los consumidores responde a un cambio de mentalidad que algunos aseguran llevará a la "internacionalización del estilo de vida"⁽²¹⁰⁾. Esto es, comprar artículos producidos conforme a los gustos comunes entre consumidores de distintos mercados.

Bajo esta perspectiva, el comportamiento de los consumidores de la comunidad se verá reflejado en las siguientes actitudes⁽²¹¹⁾:

- Más exigentes en cuanto a precio, calidad y mayor información sobre productos y servicios.
- Harán más comparaciones entre los productos y servicios.

Teniendo en cuenta que el impacto de la unificación de la CE repercutirá en la estrategia de distribución comercial, los consumidores comunitarios serán receptores de grandes campañas publicitarias y sistemas de venta que influirán en sus niveles de consumo.

(210) LONG RANGE P., junio de 1989, p.48.

(211) ib., pp.47-51.

"Cuando estos desarrollos (comerciales) sean igualados por un creciente nivel de vida, habrá una mejoría en las operaciones mayoristas y minoristas,...surgirán nuevas tiendas especializadas...y nuevos competidores en las áreas de comercialización..." Incluyendo extranjeros⁽²¹²⁾.

Como se puede apreciar, existe un gran esfuerzo de interpretación del fenómeno comercial que representa el Mercado de la CE, sobre todo partiendo de la base de que ha existido una gran preocupación sobre la evolución que se ha venido dando en el proceso mismo de conciliación de intereses y diferencias entre los doce países miembros.

En este sentido el mercado europeo encuentra una amplia variedad de gustos, preferencias, formas culturales y necesidades de consumo, sobre las cuales toda estrategia de comercialización aplicará sus mecanismos de distribución y venta.

El consumidor europeo requiere por tradición, asistir a un mercado fragmentario en donde para surtirse de diversos artículos de consumo, necesita acudir a varios establecimientos⁽²¹³⁾, por eso los supermercados europeos son de menor tamaño que los estadounidenses⁽²¹⁴⁾.

Sin embargo, actualmente en las grandes ciudades también existen centros comerciales de grandes dimensiones en los que se ofrecen al público todo tipo de bienes de consumo.

En el cuadro que sigue se indican los elementos que han sido detectados por los especialistas, como aquellos en los que incidirá prioritariamente la estrategia comercial orientada a satisfacer los gustos de los consumidores europeos; es decir, los efectos del mercado único de Europa de 1992.

(212) LEWIS, E., 1969, pp. 60-61.

(213) *ib.*, pp. 57-61.

(214) El concepto de "supermercado" en Estados Unidos, concentra la tienda de abarrotes, la carnicería, panadería, pastelería, farmacia, pescadería etc., LEWIS, E., 1969, pp. 51-68.

CUADRO No.15
CE:CAMBIOS ESPERADOS EN EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

SITUACIÓN	CONSUMIDOR COMUNITARIO	CONSUMIDOR EXTRANJERO
Aumento de sensibilidad al precio	47%	60%
Aumento de niveles de consumo	45%	53%
Necesidad de mayores y mejores servicios	32%	17%
Mayor movilidad de los consumidores	15%	—
Mayor fragmentación de mercados	—	17%

Fuente: VANDERMERWE S., "Strategies for a pan-european market", *Long Range Planning*, (Great Britain), vol.22, No.3, p.48.

*Consumidor Comunitario

De acuerdo con esta información, se comparan resultados diferenciados entre los consumidores de la CE en una situación de mercado único y consumidores extranjeros de un mercado otro cualquiera.

4.3 México y la CE

Como se mencionó en el primer capítulo del presente trabajo, la historia comercial de México está íntimamente vinculada a su mercado tradicional, el de Estados Unidos y en segundo lugar, aunque en proporciones muy inferiores, hacia los países de Europa Occidental.

Considerando que para fines de 1992, la CE habrá concluido su proceso de ajuste de sus instrumentos de política comercial aplicable a todos sus miembros; la dimensión de su mercado fortalecerá su presencia en el comercio con un esquema normativo interno para toda operación comercial intrarregional; y tomando en cuenta que la política de cambio estructural en México busca la inserción del país en nuevos mercados así como el fortalecimiento de los existentes (para lo cual esta negociando los términos del Tratado de Libre Comercio entre México, EEUU y Canadá), el

presente capítulo tratará de explicar la situación de nuestro país con respecto a la CE bajo los siguientes supuestos:

i) La oportunidad de que México fortalezca su intercambio comercial con la CE, depende del éxito en la adaptación de su planta productiva, así como del mejoramiento de su sistemas de distribución, comercialización y promoción.

ii) El acceso permanente de los productos mexicanos a la CE, dependerá de los ajustes de la planta productiva nacional, para que su productividad satisfaga oportunamente las necesidades de demanda externa.

iii) La disminución de los efectos del proteccionismo de la CE, se reducirán en la medida en que se logren buenos términos en las negociaciones de México con dicho mercado.

En las relaciones de nuestro país con la Comunidad dos temas han destacado por sobre el intercambio comercial, deuda e inversión. Al respecto se da un breve panorama a fin de ubicar la situación comercial, objeto de esta investigación.

En cuanto a la inversión proveniente de Europa, se tiene registrado que la mayor parte de ésta es de países de la Comunidad, y se destina básicamente a la producción de artículos para el mercado interno⁽²¹⁵⁾. Entre 1980 y 1985, el porcentaje de participación de la IED comunitaria en el PIB mexicano fué de 4.5%. En el mismo período el porcentaje de la inversión comunitaria en la inversión total mexicana fué de 11%⁽²¹⁶⁾.

Entre 1983 y 1987 esta inversión se dió en el siguiente orden: Gran Bretaña con 6.7%; República Federal de Alemania con 5.7%; Francia con 4.6% y España con 2.5%, mientras que Japón lo hizo solo con 3.8%⁽²¹⁷⁾.

En cuanto a la deuda externa de México con la CE, hasta 1985 ésta ascendía a 20.9 mil millones de dólares en el siguiente orden: a Gran Bretaña le debíamos 8.6 md, a Francia 4.5 mil md, a la República Federal de Alemania 3.5 mil md y a España 1.3 mil millones de dólares⁽²¹⁸⁾.

(215) SALINAS CHAVEZ, A., México, junio de 1990, p.562.

(216) Datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

(217) SALINAS CHAVEZ, A., 1990, p.562.

(218) *ib.*, p.563.

4.3.1 Relaciones comerciales

En este apartado se analizará si se ha fortalecido el intercambio comercial con la CE a partir de los cambios en la política comercial de México de 1982.

En el período que aquí estudiamos 1982-1989 el comercio exterior de nuestro país ha registrado una tendencia de diversificación comercial, especialmente hacia otros mercados diferentes de Estados Unidos⁽²¹⁹⁾. Sin embargo este fenómeno no incluye lo ocurrido con respecto a nuestro comercio con la CE.

Para precisar el contenido de esta afirmación, a continuación se presenta la siguiente información:

Las cifras indican que las exportaciones mexicanas a E.U.A. representaban en 1950 el 86.30% de su total y para 1965 el 58.80%, porcentaje que se ha mantenido hasta la actualidad⁽²²⁰⁾.

Recientemente algunos especialistas afirmaron que "...se nota que las exportaciones mexicanas a EE.UU han ido disminuyendo en proporción del total de exportaciones mexicanas, y los demás sectores de exportación han ido aumentando su proporción..."⁽²²¹⁾ (situación que se ha visto favorecida por la diversificación de los productos de exportación del país, principalmente por las exportaciones de productos manufacturados desde el año de 1983).

Después de Estados Unidos, los países de la CE representan en conjunto el segundo socio comercial de México, al representar casi el 13% de su comercio global. En contrapartida, México sólo representa para la Comunidad, apenas el 1% de su comercio total, lo que deja ver que no somos significativamente importantes en el comercio de la CE⁽²²²⁾.

Las exportaciones mexicanas hacia países europeos son aproximadamente de tres mil millones de dólares anuales (incluyendo derivados del petróleo)⁽²²³⁾. El valor del intercambio comercial entre nuestro país y la CE ha fluctuado alrededor de los 5,000 millones de dólares.

(219) CALDERA LANGSCHWAGER, N., junio de 1969, p.60. El autor explica que dicho aumento en el comercio exterior de México estuvo acompañado del aumento de su exportación de manufacturas.

(220) *ib.*, p.60. El autor explica que dicho aumento en el comercio exterior de México estuvo acompañado del aumento de su exportación de manufacturas.

(221) *ib.*, p. 56.

(222) A. MARES, M., abril 30, 1990, p.15.

(223) Uno Más Uno, enero 13 de 1990, p.14.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, de 1978 a 1988 la proporción de exportaciones mexicanas a la CE, creció en casi 50% esto es, de 7.6% a 13%. Si bien las importaciones provenientes de la Comunidad se redujeron de 18 a 15% en el mismo período.

CUADRO No.16

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR POR BLOQUES DE PAISES, 1978 Y 1988
ESTRUCTURA PORCENTUAL

BLOQUE O PAÍS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1978	1988	1978	1988
Norteamérica	71.6%	66.1%	63.3%	70.8%
Mercomún Centroamericano	2.6%	1.6%	0.1%	0.2%
ALADI	7.2%	4.2%	4.3%	3.0%
Mercomún del Caribe	0.4%	0.3%	0.1%	0.1%
CE	8.6%	13.3%	18.4%	14.7%
AELC	0.7%	0.6%	4.1%	2.9%
CAME	0.8%	1.3%	0.5%	0.3%
Sudeste Asiático	0.4%	1.4%	0.5%	1.4%
Oceanía	0.1%	0.2%	0.4%	0.5%
Japón	2.4%	6.1%	7.1%	3.7%
República Popular de China	1.0%	1.0%	0.2%	0.5%
Resto del mundo	4.2%	4.0%	1.0%	1.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos del Bancomext S.N.C.

Complementando lo anterior, en el cuadro que sigue se aprecia que en el período que aquí se estudia 1982-1989 el porcentaje de exportaciones mexicanas comerciadas con Estados Unidos aumentó poco más de 10 puntos, al tiempo que también aumentó el porcentaje de exportaciones de

nuestro país hacia la CE.

Si bien es cierto que este comportamiento muestra un diagnóstico favorable al desenvolvimiento de nuestro país frente a la crítica situación económica por la que pasó en 1982; es importante señalar como se explica más adelante, que comparado con el período 1975-1982 el total de ventas fue menor, lo que algunos autores han interpretado como que "...el mercado europeo como destino de las ventas nacionales"... "perdió importancia"⁽²²⁴⁾.

CUADRO No.17

% DE PARTICIPACION DE LA CE EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

Enero-Diciembre (millones de dólares)

AÑO	TOTAL DE EXPORTACIONES	CE	EUA
1981	19'419,618	8.3%	54.2%
1982	21'006,133	12.3%	53.4%
1983	22'312,011	10.18%	58.2%
1984	24'053,568	10.8%	58.0%
1985	21'886,406	18.4%	61.0%
1986	15'775,062	13.7%	65.0%
1987	20'656,187	14.5%	64.0%
1988	20,657,633	13.0%	65.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista, Comercio Exterior, Bancomext, varios números de 1982 a 1990.

Siendo que durante la década de los 80, nuestro país diversificó sus mercados y la composición de sus exportaciones, también hay que notar que en relación a la CE, el volumen de las exportaciones nacionales fué en promedio menor que entre 1975 y 1982; situación que se explica

(224)SALINAS CHAVEZ, A., junio de 1990, p.515.

por el acelerado aumento de exportaciones de petróleo mexicano antes de 1982⁽²²⁵⁾.

La política mexicana de diversificación de mercados después de 1976 fue producto del aumento de los volúmenes de producción de petróleo mexicano, no siendo hasta raíz de la crisis de 1982 que esa política toma el sentido de diversificación de mercados enfocada a las manufacturas. Es por eso que en los años 70 se hiciera referencia, entre los objetivos del gobierno, lograr que México se convirtiera en una "potencia media internacional" (sic)⁽²²⁶⁾.

Bajo esta perspectiva, se puede afirmar que las relaciones de nuestro país con la CE en el periodo aquí estudiado, 1982-1989, no se fortalecieron en cuanto a volumen, pero sí mostraron un importante cambio en su composición, la cual llevó a que las exportaciones no petroleras pasaran de 22.4% en 1982 a 65.4% en 1989⁽²²⁷⁾.

Con lo anterior se puede apreciar un fuerte esfuerzo por parte del sector exportador mexicano para penetrar al mercado Comunitario.

De 1986 a 1988, la balanza comercial de México con la CE fue superavitaria, con 302, 1 027 y 428 millones de dólares respectivamente. En 1989 la tendencia se revirtió, marcando un déficit de -573 millones de dólares⁽²²⁸⁾. En 1989, las importaciones efectuadas por México procedentes de la CE, crecieron 51% en el primer semestre de 1989, al tiempo que las importaciones totales lo hicieron 34%⁽²²⁹⁾.

Ciertamente entre 1981 y 1987 nuestro país registró un superávit comercial con la Comunidad que contrasta con el déficit de los dos años anteriores; sin embargo ello se debió a dos factores. Primero los efectos de la política nacional de reducción de importaciones. Segundo, el aumento de las exportaciones a ese destino de 1,647 millones de dólares en 1981 a 3,000 millones

(225)ib., pp.515-523.

(226)Durante el Gobierno de José López Portillo (1976-1982) se impuso un tope máximo de 50% a las exportaciones petroleras a un solo país a fin de que ningún cliente dependiera en más del 20% del abastecimiento mexicano, con excepción del pacto de San José. ver: SECRETARÍA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Programa de Energía, México 1980, p.22.

(227)SECOFI, 1990, p.3.

(228)El Financiero, octubre 19 de 1989.

(229)A. MARES, M., 1990, p.15.

de dólares en 1987⁽²³⁰⁾.

Además de ello, el contexto externo de la economía internacional favoreció la balanza comercial de México con esos países en esos años por ejemplo: el crecimiento del comercio internacional durante 1984 en 9% con respecto a 1983; al tiempo que el PIB de Estados Unidos ayudó a la colocación de la producción nacional también a ese destino.

4.3.2 Composición de las exportaciones mexicanas a la CE

De 1982 a 1989 el cambio en la composición de las exportaciones de México a la Comunidad se establece por el aumento de la proporción de exportaciones no petroleras (como se vio previamente)⁽²³¹⁾.

En particular, en el período 1982-1989 las ventas externas de productos no petroleros crecieron a una tasa promedio anual superior al 20% y pasaron de representar 4,753 millones de dólares en 1982 a 14,889 en 1989⁽²³²⁾.

Desde que nuestro país estableció relaciones con la CE en 1975, el principal producto que México ha vendido a la Comunidad es el petróleo; habiendo representado el 85% en promedio de 1975 a 1985 es decir, en los 10 primeros años de nuestras relaciones⁽²³³⁾.

Sin embargo, estadísticas de la CE, revelan que las exportaciones no petroleras de nuestro país con ese destino, han crecido a tasas muy superiores al promedio nacional; en el primer semestre de 1989 este crecimiento fue de 35% mientras que el total de exportaciones mexicanas de esos bienes creció al 8%⁽²³⁴⁾.

El siguiente cuadro ilustra la composición de las exportaciones mexicanas hacia la Comunidad de 1982 a 1988.

(230) SENADO DE LA REPUBLICA, julio 1990, pp.114-127.

(231) SALINAS CHAVEZ, A., junio de 1990, pp.520-521.

(232) SECOFI, 1990, p.3.

(233) SALINAS CHAVEZ, A., junio de 1990, p.520.

(234) A. MARES, M., abril 30, 1990, p.15.

CUADRO No.18
MEXICO, COMPOSICION DE SUS EXPORTACIONES A LA CE: 1982-1988

Petróleo y derivadas	85.0%
Agrícolas y tropicales	4.1%
Minerales	6.0%
Petroquímicos	0.5%
Autopartes	1.8%
Manufacturas diversas	2.0%

Fuente: Con datos de SALINAS CHAVEZ, A., "El comercio de México con la CE", *Comercio Exterior*, 10(6) Junio de 1990, p.560.

En contrapartida, la composición de las importaciones mexicanas procedentes de la Comunidad mantuvieron la siguiente relación. De 1983 a 1988, se registró un aumento en las compras de bienes intermedios de 48% a 67%, al tiempo en que se deterioró el nivel de compras nacionales de bienes de capital procedentes de la CE de 45% a 26%⁽²¹⁵⁾.

4.3.3 Principales mercados para México

Como se observó en la balanza comercial de nuestro país con la CE, México ha mantenido mayores flujos comerciales especialmente con cinco de los doce países de la CE.

Con esos países, el aumento de las exportaciones no petroleras proviene de empresas que habiendo probado su comercio a otros destinos tradicionales incursionaron en Europa. Otras de ella que ya comerciaban a ese destino fortalecieron sus relaciones.

Habiendo visto en el primer capítulo de este trabajo, la situación de la industria nacional frente a los cambios en la política comercial durante los 80, a continuación solo precisaré la experiencia en comercio exterior de las industrias mexicanas en 1990, de acuerdo a datos proporcionados por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

El aumento de exportaciones no petroleras de 1983 a lo que va de 1990 "... estamos en una

(215) SALINAS CHAVEZ., 1990, p.522.

etapa de transición pasando de una actitud reactiva a ser cada día más proactivos...⁽²³⁶⁾

Se localizaron cuatro niveles en la experiencia exportadora de una empresa, a saber: exploración, penetración, consolidación y expansión, establecidos en base al porcentaje de producción que una empresa destina a la exportación, y a la tradición exportadora de la empresa.

1.- EXPLORACION

2.- PENETRACION

3.- CONSOLIDACION

4.- EXPANSION

Los resultados de la muestra a 150 empresas exportadoras revelaron lo siguiente⁽²³⁷⁾:

Las empresas en la etapa de consolidación son las más agresivas ya que conocen los beneficios que representa el comercio exterior, tienen más experiencia en el manejo de información y desean aprovecharla para mejorar su posición competitiva.

1.- "Los sectores con muy poca cultura exportadora representan un 38% del total de las empresas entrevistadas. Este grupo lo integran los siguientes sectores: farmacéutico y cosméticos, plásticos y hule, papel e industria editorial, productos metálicos, maquinaria y equipo no eléctrico, exportadores de servicios y exportadores indirectos."

Aparte de la falta de "cultura exportadora". Estos sectores tienen una presencia prácticamente nula en la etapa expansiva.

Plásticos, farmacéuticos papel, productos metálicos, maquinaria y equipo no eléctrico, exportadores de servicios.

2.- "Los sectores que apenas se inician como exportadores, se ubican en la etapa de exploración. Estos son: madera, muebles, maquinaria y equipo eléctrico (aunque existen excepciones en el grupo de las de expansión, principalmente en el sector de manufacturas eléctricas y son empresas ubicadas en zonas fronterizas, destinando la mayor parte de sus ventas a la exportación."

(236) INFOTEC, 1990.

(237) ib., 1990.

3.- "Los sectores con un fuerte componente de empresas en penetración son: alimentos, bebidas y tabaco, químico y petroquímico, minería y minerales no metálicos, textil y calzado. En este segmento se agrupan 40% de las empresas..." varias de las cuales "...a pesar de tener varios años como exportadoras, han permanecido en la etapa de penetración sin buscar aumentar sus exportaciones o diversificar sus mercados".

4.- "Las empresas de comercio exterior y las maquiladoras se caracterizan por una presencia reciente como exportadoras y muestran una clara tendencia hacia la etapa de consolidación"

5.- Solo 5% están en expansión, a este grupo pertenecen los sectores de animales y vegetales.

El 74% de las empresas están iniciándose como exportadoras en las primeras etapas, exploración y penetración.

El 26% restante están en etapas de consolidación y expansión.

En el cuadro número diecinueve, aparecen enlistados los principales socios comerciales de México en la CE (España, RFA, Francia, Reino Unido), también se indica con los números al costado de los productos el orden prioritario de éstos en nuestras ventas a esos destinos.

Los resultados de esta investigación indican que en la medida en que una empresa aumenta su experiencia comercial y se apoya con información, las oportunidades de éxito en sus negocios aumenta a la vez que se hace más compleja su forma de articularse en los mercados.

Con más experiencia, la empresa busca aumentar su presencia comercial y llegar a más consumidores mediante publicidad (ferias, anuncios, folletos etc.) para la promoción del producto.

CUADRO No.19
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON LA CE
DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS:
 (Ene-Dic. 1988)

ESPAÑA	FRANCIA
1° Combustibles, lubricantes y minerales 2° Químicos y manufacturas diversas 3° Materias primas no comestibles, carbón 4° Maquinaria y equipo de transporte 5° Productos alimenticios y animales vivos 6° Tabaco	1° Combustibles, lubricantes y minerales 2° Químicos y manufacturas diversas 3° Maquinaria y equipo de transporte 4° Artículos diversos no clasificados 5° Productos alimenticios, animales vivos y tabaco
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA	REINO UNIDO
1° Productos químicos y manufacturas diversas 2° Maquinaria y equipo de transporte 3° Materias primas no comestibles y carbón	1° Productos químicos, y manufacturas diversas 2° Combustibles y lubricantes 3° Manufacturas diversas 4° Maquinaria y herramientas de transporte
BELGICA-LUXEMBURGO	PAISES BAJOS
1° Químicos y manufacturas diversas 2° Maquinaria y equipo de transporte 3° Combustibles, lubricantes y minerales 4° Materias primas no comestibles y carbón	1° Combustibles, minerales y lubricantes 2° Químicos, manufacturas diversas, equipo de transporte 3° Productos alimenticios y animales vivos 4° Tabaco, materias primas no comestibles y carbón

Fuente: elaboración propia con datos de DGI-Unité Centrale D'Analyses Quantitatives-Bs-Systeme Inforest; Demande Soumise par COIVDP LE 05/31/89 A:16:38:56; EUROSTAT. Proporcionados por la Oficina de la CE en México.

4.3.4 Marco normativo de las relaciones comerciales entre México y la CE

En materia comercial, el primer convenio de cooperación suscrito entre México y la Comunidad Económica Europea, se firmó en 1975, mismo que rige hasta hoy día nuestras relaciones comerciales con los 12 países miembros. Dicho convenio, otorgó a México en ese año, la "Cláusula de la Nación más Favorecida", y el marco para la realización de ferias, misiones y seminarios de carácter comercial. Sin embargo, la incorporación de México al GATT en 1986, a la que se hizo referencia previamente, rebasó los márgenes que dicho documento concedía a la relación de la CE con nuestro país; situación que lo hace deficiente en sus alcances.

No obstante esa situación, el interés de nuestro país por fortalecer su vínculo comercial con la Comunidad, se ha visto reflejado en el establecimiento de otras instancias. En 1989 se creó la

"Subcomisión de Cooperación Industrial" y se tuvo acceso a la red de información de oportunidades comerciales, "Business Cooperation Network BC-NET" ubicada en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación CANACINTRA.

El objeto de ambos, es promover la coinversión, la cooperación tecnológica, el establecimiento de normas y estándares, y la capacitación de recursos humanos a fin de modernizar la planta productiva nacional sobre las bases del Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994⁽²³⁸⁾.

Paralelo a esos esfuerzos se instaló el "Business Council, Consejo de Hombres de Negocios" y el acceso a los fondos de inversión que la Comunidad destina para apoyar en materia comercial a los países en desarrollo. Dicho fondo está al amparo del programa "International Investment Partners"⁽²³⁹⁾.

Dentro de los esfuerzos de promoción del Gobierno de México existe un proyecto de instalar un centro de distribución de exportaciones con financiamiento de empresas mexicanas, a fin de "centralizar" las ventas a los diversos destinos de Europa en el puerto de Amberes (Belgica)⁽²⁴⁰⁾.

El pasado 23 de abril de 1991 México firmó un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Europea en el que se incluyen aspectos de inversión extranjera, comercio, tecnología, turismo, desarrollo tecnológico, medio ambiente y narcotráfico. La carpeta de áreas que abarca este acuerdo pretende fortalecer la dinámica comercial y permitir adecuar las relaciones comerciales entre ambas partes de acuerdo a la nueva dinámica internacional. Además de promover los negocios entre las partes, pone las bases para eliminar y solucionar los obstáculos comerciales y la solución de controversias en este sentido.

4.3.5 Comercialización intra—regional

La importancia del comercio internacional ha marcado desde siempre, una especial atención al desarrollo de los medios de comunicación y transporte, de tal suerte que los países con mayor movimiento comercial (industrializados), van a la vanguardia en la especialización del transporte. Tan sólo en barco, las cifras con las que contamos muestran un notable aumento de los volúmenes

(238)Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, abril de 1990.

(239)Información proporcionada por las oficinas de La Comunidad Europea establecidas en México.

(240)Uno Mas Uno, enero 13 de 1990, p.14.

transportados por este medio; en 1938, 450 millones de tons., en 1961, 1.160 millones de tons., y en 1970 poco más de 2.000 millones de tons⁽²⁴¹⁾.

De acuerdo con esto, en los países industrializados, casi la cuarta parte de la población activa se ocupa en actividades comerciales, de transporte y financieras⁽²⁴²⁾.

*...Todo sistema imperial, que suponga una forma cualquiera de economía de explotación, implica un comercio y un sistema de transportes a gran distancia cuya estructura y volumen son determinados por las formas de organización económica, la amplitud del mercado y el material de desplazamiento propio de cada época y contrariamente, todo sistema económico y político de repliegue en la categoría de pequeñas unidades rivales entre sí, es mas o menos perjudicial para el comercio a gran distancia, el cual en tal caso solo se refiere a pequeñas cantidades de productos de excepción...⁽²⁴³⁾

El gran volumen de productos que se comercia entre países, ha obligado a la creación de transportes especializados en múltiples generos de carga.

La revolución en el campo de los servicios de comunicaciones y transportes se ha traducido en servicios más veloces, eficientes y ciertamente más baratos⁽²⁴⁴⁾.

Históricamente, desde la primera revolución industrial, a la cual se apuntó anteriormente, Europa ha desarrollado una compleja infraestructura comercial que le permite estar plenamente comunicada con los países del área y con países fuera de ella. El transporte es un elemento fundamental de la comercialización por eso, contrastar datos entre México y la CE es importante para entender las deficiencias a las que nuestro país ha tenido que hacer frente para poder insertarse a la dinámica comercial actual.

En el caso de la problemática de las vías ferreas en México, comienza desde que éstas prácticamente no han aumentado desde principios de siglo. Por otra parte, físicamente se distribuyen con dirección al comercio fronterizo. Solo recientemente es que se ha aumentado el presupuesto para su modernización y ampliación.

(241)GEORGE, P., 1982, p.319.

(242)ib., p.318.

(243)ib., p.309.

(244)Respecto a las comunicaciones, vease: el punto sobre las instituciones nacionales que apoyan el comercio exterior, capítulo 2o.

En el caso de la CE su infraestructura de transporte mantiene una eficiente y articulada red ferroviaria que permite la circulación de personas y mercancías de manera ágil y a costos reducidos.

Volviendo a México, dentro de sus objetivos de modernizar su planta productiva y distributiva, incluye al transporte por considerarlo como un instrumento esencial y de carácter estratégico para la vida nacional y el funcionamiento del país. Es decir, la importante tarea de integrar social, económica y políticamente a los mexicanos en el interior del territorio nacional y proporcionar su participación eficiente en el contexto de las necesidades del comercio internacional.

A continuación se presentan datos sobre la infraestructura de transporte de la CE y de México. Información sobre volúmen y tipo de carga transportado. Para los efectos del objetivo de este trabajo, sobre la diversificación de mercados de nuestro país, se da información sólo en lo que se refiere a las rutas de transporte con la CE.

Hablando del ferrocarril en Europa occidental, central y la parte occidental de la URSS se concentra el 30% del total de las líneas férreas existentes en el mundo. El resto distribuido de la siguiente forma: 40% en América del Norte, 12% en Asia, 9% en Latinoamérica, casi 7% en África y cerca del 3% en Oceanía⁽²⁴⁵⁾.

(245)GEORGE,P., 1982, p.327.

CUADRO No.20
KILOMETRAJE DE LAS VIAS FERREAS

PAÍS	TOTAL DE KILÓMETROS	% ELECTRICO
Francia	35,620	24.0
Gran Bretaña	14,525	10.0
Republica Federal Alemana	29,333	23.5
Italia	20,200	47.0
España	17,336	22.0
Bélgica	4,400	20.5
Países Bajos	3,232	50.0
Portugal	3,500	4.0
Estados Unidos	330,000	0.8
México	24,000	0.0
Total mundial aproximado	1'200,000	—

Fuente: GEORGE, Pierre, *Geografía Económica*, p.330-331

CUADRO No.22
COMUNIDAD EUROPEA: GRANDES PUERTOS*
 (1973, tráfico en millones de dólares)

	-A-	-B-"
Rotterdam	294,300	214,100
Amberes	67,215	18,000
Marsella	100,505	90,708
Londres	54,000	27,000
Génova	61,556	43,000
Hamburgo	46,254	20,000
Liverpool	25,000	15,000

* No se incluyen puertos de embarque de petróleo.

** La columna B, indica la cantidad de productos petrolíferos de los totales comerciados a que se refiere la columna A.

Fuente: Ibidem., p.356.

En el cuadro número veintidos, los datos ilustran la importancia de los puertos europeos en cuanto a movimientos de carga. En el contexto del presente trabajo, lo anterior es importante en virtud de que la prestación de estos servicios implica una administración logística y una distribución física de las mercancías.

El hecho de que Europa tenga una gran experiencia en este punto, implica que nuestro país pudiera aprovechar dicha experiencia comercializadora estrechando contactos con las empresas de servicios en Europa.

En el caso de México, los puertos nacionales de los que salen embarcaciones rumbo a Europa, están ubicados en el Golfo, estos son:

GOLFO

- 1.- Tampico (carga en general y servicio a Barcos)
- 2.- Tuxpan (Contenedores, Carga en Gral., y servicio a Barcos)
- 3.- Altamira (Carga en General)
- 4.- Veracruz (Contenedores, Carga Gral., y Servicio a Barcos)
- 5.- Coatzacoalcos (Petróleo, Contenedores)
- 6.- Cd. del Carmen (Carga en General)

Actualmente TMM funciona bajo el esquema de "transporte multimodal" conectada con la Cia. Mexicana de Terminales (químicos y líquidos en Veracruz y Coatzacoalcos), la IACT (químicos y petroquímicos), la Shipping Agencies (carga y descarga, de más de 1800 barcos en 12 puertos), Transportación Aérea Mexicana (perecederos)⁽²⁴⁷⁾.

CUADRO No. 23
TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA
(Destinos)

Houston (USA)	Arrecife (ESP)	L'Havre (FRA)	Barcelona (ESP)
Mobile (USA)	Bremen (RFA)	Livorno (ITA)	Cadiz (ESP)
Rotterdam (HOL)	Las Palmas (ESP)	Amberes (BEL)	Palma de Mallorca (ESP)
Miami (USA)	Hamburgo (RFA)	Bilbao (ESP)	Algeciras (ESP)
Felixtowe (UK)	Valencia (ESP)	Genova (ITA)	

Fuente: Con datos proporcionados por la División de Servicios de Ruta (Liner Service Division Schedule) TMM, México, febrero de 1990.

Resultado del programa de modernización portuaria, se espera que para 1994 se llegue a 135% más que la capacidad actual de movimiento de carga; es decir, de 66 mil tons, 40% más de lo que se movió en 1989⁽²⁴⁸⁾. Los servicios de carga, descarga, almacenamiento y pilotaje las realizan las Empresas de Servicios Portuarios⁽²⁴⁹⁾.

Sobre el transporte multimodal, el movimiento de contenedores en territorio nacional, lo realiza casi exclusivamente la Empresa Mexicana de Transporte Multimodal, con excepción de Tuxpan y Puebla en donde opera otra compañía⁽²⁵⁰⁾.

La situación del transporte mexicano es que aún no alcanza los niveles de competitividad que se requieren para hacer más eficiente la parte de comercialización y distribución del comercio

(247)Transportación Marítima Mexicana, División de Comercialización, febrero de 1990.

(248) Cifra que no incluye el movimiento de petróleo. Puertos Mexicanos, noviembre-diciembre de 1989, p.13.

(249) Dichas empresas son sociedades anónimas de participación estatal mayoritaria, concesionarias de las instalaciones de los puertos comerciales del Estado. ver: "Reglamentación y Prácticas Comunes del Transporte de...", México, mayo de 1989, p.401.

(250) Comercio Exterior, mayo de 1989, p. 400.

exterior de nuestro país.

Aparte de las causas administrativas, legales y financieras a las que se ha venido haciendo referencia desde los cambios de política comercial de promoción de exportaciones, se añaden de acuerdo con algunos autores, la falta de oferta de transporte marítimo; instalaciones para el acceso al ferrocarril y más cantidad de rutas⁽²⁵¹⁾.

Para dar un ejemplo, el sector pesquero cuyos recursos no han sido suficientemente explotados, sufre de deficiencias en infraestructura que frenan la posibilidad por aumentar sus mercados. No obstante los aumentos en la captura, que colocaron a México entre los 16 países de mayor producción pesquera en el mundo, "el crecimiento integral del sector no se ha dado"; ello porque ha sido insuficiente la inversión, nacional y extranjera, y los créditos, así como el mejoramiento y aumento de la flota y las plantas procesadoras⁽²⁵²⁾.

En materia de transporte, nuestro país ha registrado una disminución de los volúmenes totales que se transportaron durante 1980 y 1987 en los diferentes medios "...el ferrocarril movió 57,7 millones de tons. en 1987, contra 62.5 millones en 1980; el autotransporte público federal, 296.1 millones en 1987, contra 253.1 millones en 1980; el transporte marítimo (de altura y de cabotaje), sin incluir petróleo y derivados, movió 34.4 millones de tons. en 1986, en comparación con 34.6 millones en 1980..."⁽²⁵³⁾.

Como se destacó en el capítulo anterior la inversión extranjera ha sido un factor muy importante para el desarrollo de la economía nacional (entre otras cosas la infraestructura), de ahí que en el presente sexenio el Presidente Carlos Salinas de Gortari, hubiera incorporado un nuevo reglamento a la "Ley para Promover la Inversión Nacional y Extranjera" a fin de reactivar y modernizar estas áreas.

Sin penetrar en lo complejo de los cambios que se dieron en la legislación en esta materia por exceder los objetivos de este trabajo, baste hacer mención de la infraestructura de transporte con que nuestro país cuenta actualmente. Esto es, más de 200,000 km de carreteras, 26,000 km de vías ferreas, 74 aeropuertos (33 de los cuales son de tráfico internacional), y 76 puertos marítimos⁽²⁵⁴⁾.

(251)ib., p. 401.

(252)BANCOMER, 1er bimestre 1990, pp19-21.

(253)Comercio Exterior, mayo de 1989, p.392.

(254)COMITE PARA LA PROMOCION DE LA INVERSION EN MEXICO, junio 1990, p.7.

4.3.6 Requerimientos y obstáculos para la importación de ciertos productos por la CE

Como se vió en páginas anteriores, México está incluido dentro de los países beneficiarios del SGP de la CE. Por lo mismo el régimen arancelario en el que realiza las operaciones comerciales con la CE parte de considerar que nuestro país está dentro del SGP lo que representa reducciones en los aranceles que se pagan por los productos industriales que busquen ser introducidos en todos los países de la CE previa presentación del Certificado de Origen⁽²⁵⁵⁾.

Por el momento y hasta que España y Portugal se integren completamente a la CE el 1o. de enero de 1993, ambos países tienen condiciones especiales; a decir de estas, difieren en algunos aranceles, en la aplicación del SGP para algunos productos y aún exigen cumplir con el requisito de "Permiso Previo" para muchos productos⁽²⁵⁶⁾.

Por el cambio en la composición de las exportaciones mexicanas hacia la CE, el tipo de productos mexicanos que se pueden colocar en ese mercado han ampliado su horizonte sin embargo, sigue siendo un hecho que el tipo de productos vendidos por nuestro país a la CE es en su mayoría petróleo.

En este marco, el petróleo mexicano no tiene problemas de penetración al mercado comunitario sin embargo, otros productos que les vendemos se ven limitados por obstáculos impuestos por la Comunidad como permisos fitosanitarios, cuotas, especificaciones técnicas, entre otras barreras no arancelarias.

Lo que es importante mencionar es que aún existe una falta de adecuación de la producción mexicana para exportar al mercado europeo. El cambio estructural de la política comercial de nuestro país aún no cumple una década, y los retos de inserción a la nueva dinámica internacional todavía están por revelar resultados. Primero, la estrategia aún no se encuentra realmente apoyada por un cambio que permita ver que ciertos sectores de la economía nacional se han especializado para entrar a la CE⁽²⁵⁷⁾.

Segundo, hemos visto como se dió una disminución real de las exportaciones mexicanas a la CE de 1982 a 1989 en relación al periodo 1975 a 1982.

(255) Documento que garantiza que la mercancía sea producida en México, con un % de integración nacional que le permite incluir insumos importados sujetos a la incorporación en el proceso de producción.

(256) Tarifa Arancelaria de la Comunidad Europea.

(257) Las especificaciones técnicas difieren en Estados Unidos de las de la CEE, ver capítulo 1o de este trabajo, sobre "Globalización de los Mercados".

En otras palabras, la planta productiva nacional ha sido construida desde sus inicios y en especial aquella que se destina para la exportación, con orientación exclusiva hacia el mercado de EE.UU.

Esta situación que tiene su explicación por la dependencia tradicional de nuestro país con su vecino del norte, ha sido el argumento fundamental que hace evidente la falta de una estrategia de producción selectiva. Es decir, que para que los productos mexicanos se coloquen en el mercado europeo, deben primero adecuarse a la normatividad europea en: presentación, contenido, etiquetado, tamaño etc. y ello exige que existan líneas de producción diferenciadas para EE.UU y para Europa.

Otra de las notables deficiencias en la comercialización de productos mexicanos en Europa, es la falta de promoción mediante campañas publicitarias.

Tomando como caso el mercado francés por ser uno de los más importantes para nuestro país y considerando que la Europa de 1992 tendrá los mismos requerimientos comerciales, actualmente se tiene que cumplir con lo que a continuación se menciona⁽²⁵⁸⁾:

- 1.- Sujetarse a su política arancelaria; ello implica pagar impuestos basados en la Tarifa Externa Común (TEC) de la Comunidad Económica Europea. Se fijan los gravámenes de acuerdo a la segunda columna (cero o un mínimo para materias primas, y entre 5% y 17% para manufacturas), llamada "gravámenes convencionales" establecida para países miembros del GATT y otros en cuyos convenios se estipula la "Cláusula de Nación más Favorecida".
- 2.- Algunos agrícolas se sujetan a la "Política Agrícola Común" que iguala precios de importaciones con bienes comunitarios.
- 3.- Ver si el producto aparece dentro de la lista de 310 productos del Sistema Generalizado de Preferencias.
- 4.- En caso de que se dictamine por autoridades francesas, que la mercancía entra en forma de "dumping", se pagarán las multas correspondientes. Los criterios bajo los que se determina la práctica desleal son:

i) Si el precio de la importación es menor al precio de libre competencia de un producto similar en el país de origen.

ii) A falta de precio comparable, "si el precio de la importación es menor al más alto precio de una mercancía similar exportada a terceros países o menor al costo real o estimado en el

(258)Asociación Iberoamericana de Cámaras de comercio (AICO), Como Exportar a 123 Países, pp. 469-482 con especial interés de la 476 a 479 pp.

país de origen".

5.- Verificar que el producto no requiera de permiso especial, como es el caso del licor, tabaco, frutas (plátano, piña), vajillas de porcelana, loza y cerámica en general.

6.- Entregar la siguiente documentación: gufa aérea (nueve copias); conocimiento de embarque; factura comercial (original y tres copias en francés); certificado de origen (para ser beneficiario del SGP), y certificados especiales (sanitario para alimentos y fitosanitario para plantas y flores).

Otros obstáculos son los impuestos compensatorios que se establecen a los importadores cuando se ha detectado que un artículo entra con precio "Dumping"; es decir, por debajo del precio a que se vende en el país de origen.

La CE ha establecido impuestos compensatorios al acero y fibras textiles procedentes de México al cual han acusado de practicar "Dumping" en estos productos.

En productos tropicales, México enfrenta una gran competencia por parte de los 66 países del grupo ACP.

En el aspecto operativo del movimiento de dinero en el comercio internacional, la relación que tiene la banca mexicana con instituciones bancarias de países comunitarios, ha permitido en los últimos años, aumentar las líneas de crédito disponibles para México. Instrumento que permite en diversas modalidades, efectuar cobranzas internacionales establecidas en el contrato de compraventa por las partes involucradas en el negocio.

Algunos de los bancos con que se manejan los instrumentos crediticios son los siguientes.

Inglaterra:

Barclays Bank, P.L.C.
Midland Bank P.L.C.
National Westminster Bank

Italia:

Banca Commerciale Italiana
Banca Nazionale de Lavoro
Banca di Roma

Francia:

Banque Sudameris
Banque de Beacque Beau

Holanda:

Pierson Holding and Pierson N.V.

Alemania:

Deutsche Bank Saar
Die Sparkasse in Bremen

España:

Banco de Santander
Banco Hispano Americano
Banco Central

4.3.7 Puntos a considerar en la estrategia comercial mexicana con la CE

Como se puede apreciar en el presente trabajo, los cambios en la política comercial que nuestro país ha tenido que ejecutar a raíz de la crisis de 1982, han estado enfocados principalmente al fortalecimiento de la producción de bienes no petroleros de exportación.

En la medida en que la complejidad del escenario internacional al que concurren los exportadores mexicanos ha forzado a la adopción de medidas en dos frentes principales. Al exterior con negociaciones dentro de foros multilaterales (GATT); y bilateralmente, con nuestros socios comerciales, en materia de reducción de aranceles y otras prácticas proteccionistas; negociaciones que permitieron reducir el servicio de la deuda de 6% a 2% de la transferencia neta del PNB y otras, enfocadas a recibir beneficios bajo el principio de reciprocidad con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, los requerimientos del consumidor europeo obligan a pensar en la necesidad de distinguir los sectores específicos en los que nuestro país puede concurrir con éxito en los negocios.

Con estos fines, hay que pensar en estrategias que retomen la realidad de la experiencia exportadora de la industria nacional. Como se expuso anteriormente, las cuatro fases de concurrir a un mercado (exploración, penetración, consolidación y expansión) determinan en sí mismas los requerimientos para el éxito comercial de un producto.

Si bien es cierto que las empresas con mayor cultura exportadora tienen mayores oportunidades de éxito, también lo es la necesidad de enfocar la producción selectivamente en sectores o productos que satisfagan las oportunidades que esos mercados ofrecen.

Haciendo énfasis en lo anterior, una opción es estudiar el mercado comunitario en base a aquellos productos que han sido incluidos en varias ocasiones dentro del SGP. Ello porque garantizaría de entrada sectores que no enfrentan una competencia consolidada en los países comunitarios.

La competitividad que una estrategia selectiva busca como objetivo supremo, responde a la idea de formar vínculos comerciales de carácter permanente, descartando la idea de exportaciones eventuales.

Especialistas coinciden en apuntar que en 1992 vender a la CE dependerá del tipo de artículos que se quiera introducir a ese mercado.

Como se pudo apreciar en páginas anteriores, el petróleo mexicano ha podido penetrar al mercado de la CE sin mayor problema. De hecho las limitaciones en volumen de exportación han sido establecidas por México a fin de reducir la dependencia comercial de un sólo mercado en este producto tan sensible en el mercado internacional⁽²⁵⁹⁾.

En esta línea, el problema se da en productos agrícolas por enfrentar la desventaja frente a los países del grupo ACP. Ciertamente que en este sector la realidad mexicana es ser importador más que exportador, además de que sólo representa el 5% del total exportado por México⁽²⁶⁰⁾.

Al respecto, estudios proporcionados por Bancomext S.N.C., sugieren a los siguientes sectores como fuente de oportunidades comerciales en Europa:

- 1.- Alimentos: frescos y procesados / pescados, mariscos y bebidas.
- 2.- Autopartes: accesorios y refacciones
- 3.- Textiles: hilos, fibras y confecciones
- 4.- Químicos y petroquímicos
- 5.- Libros y productos de acero

México podría utilizar esos nichos de mercado de la CE planteando la producción de algunos de esos bienes, para lo cual se deben considerar los siguientes aspectos culturales de los consumidores europeos⁽²⁶¹⁾:

- i) La tendencia al decrecimiento poblacional da prioridad a la salud, calidad y precio.
- ii) La participación femenina en el campo laboral, reduce el tiempo destinado a la preparación doméstica de los alimentos.
- iii) Por la heterogeneidad cultural, existen gran variedad de gustos a satisfacer.
- iv) En mercadotecnia, son altamente eficientes en la distribución.

(259) SECRETARÍA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, 1982, p.22.

(260) SALINAS CH., México 1990, p.521.

(261) Commission of the European Communities, 1989-c, 1989.

La incertidumbre de muchos de los exportadores nacionales, especialmente aquéllos que recién se iniciaron en esta práctica comercial y que aún no establecen una dinámica comercial con la CE, probablemente desaparezca conforme sientan que su producto tiene posibilidades de "poseSIONARSE"⁽²⁶²⁾ en algún espacio de mercado comunitario.

Otro punto importante de considerar, es el hecho de que la estrategia de producción, distribución y ventas de las empresas con mayor éxito en el mercado, se fundamentan en previos estudios de mercadotecnia. Lo ciertamente trascendente para nuestro estudio es resaltar la importancia de la información, sobre todo actual y oportuna para la consecución de cualquier operación comercial que presuponga un mínimo de "éxito". Como lo hemos venido tratando en los apartados del presente trabajo, México a través de sus instituciones públicas como privadas, está haciendo un gran esfuerzo por modernizar sus sistemas de información.

En el mundo de los negocios, las ventajas sobre los competidores no solo se miden en cantidad, precio y servicio, ya que las oportunidades comerciales que el mercado ofrece estarán satisfechas en primer término por aquellos proveedores que cumpliendo con los requerimientos, llegan además a responder de inmediato la solicitud de los productos.

En éste sentido, el factor tiempo es un elemento fundamental de competitividad y de allí que se conceda tanta importancia a los sistemas automatizados de administración de la información comercial, financiera, tecnológica etc.

En México, los organismos públicos y privados se han conectado con redes internacionales de información especializada.

En materia de servicios de información, la actividad de comercio internacional se apoya en estos instrumentos para la labor promocional y de oportunidad comercial.

Por lo anterior mencionado, la nueva estrategia de diversificación de mercados para México en lo que corresponde al mercado Comunitario, debe tomar en cuenta las deficiencias del pasado para poder crear una presencia confiable y permanente de los productos mexicanos en esos países.

Como se revisó previamente, la información es un instrumento fundamental para que una empresa supere las fases de exploración, penetración, consolidación y expansión de un mercado.

(262) Posocionamiento de mercado, se refiere a la penetración comercial de un producto en un mercado determinado; implica el establecimiento de un programa de abastecimiento que permita que el producto se venderá durante un tiempo largo, y no temporalmente.

CONCLUSIONES.

Como se vió en su oportunidad, el comercio internacional durante la década de los años 80's experimentó los efectos de una crisis que llevó a la contracción de las economías y con ello a reducir las posibilidades de mercado para los países en desarrollo.

Hoy por hoy, el posible revertimiento de las tendencias negativas, a la luz de grandes acontecimientos internacionales que redefinen un nuevo ordenamiento de los centros de liderazgo mundial afectando la dinámica comercial internacional,—fin de la Guerra Fría, reunificación de Alemania, y la formación y fortalecimiento de bloques comerciales—, no parece ser posible.

Con la Guerra del Pérsico las previsiones optimistas sobre el saneamiento relativamente próximo de la recesión económica parecen ensombrecerse.

Sin embargo y frente a ésto, los planes del Gobierno Mexicano siguen adelante en lo que confirma su política de inserción a la dinámica comercial internacional y en lo que a este trabajo respecta, de continuar diversificando sus mercados en el marco ahora de la próxima firma del "Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá".

A partir de la política de promoción de exportaciones no petroleras de 1982-1989, México ha logrado una notable diversificación de la composición de su balanza comercial con la CE.

Durante el período revisado en este trabajo (1982-1989), aumentó la variedad de productos que nuestro país exportó a la Comunidad; aumentando igualmente su contenido de valor agregado.

Como ejemplo de lo anterior las exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipo fueron en 1982 el 30% del total, situación que se modificó sensiblemente para 1988 cuando llegaron al 46% y superando el 50% en los primeros nueve meses de 1989⁽¹⁾.

No obstante, ese proceso de diversificación de los productos de exportación nacionales refleja un símbolo positivo de la política de promoción de exportaciones no petroleras, lo cierto es que en cuanto al volúmen exportado a la CE, de 1982 a 1988 el total de éste fué menor

(1) BANCOMEXT, Mexico a New Era of Development, México, agosto de 1989, p.4.

comparado con el período inmediato anterior comprendido entre 1975 y 1981, es decir, en los primeros seis años de establecida la relación entre México y la CE.

Por eso es que si bien es cierto que nuestra política comercial ha orientado sus esfuerzos para insertarnos en la nueva dinámica de comercio internacional (Planes Nacionales de 83-88 y de 89-94) habrá que ver que aunque el porcentaje de exportaciones de bienes no petroleros aumentó de 1982 a 1989 pasando de 1/3 a 2/3 respectivamente, el objetivo de diversificar nuestros mercados aún está en el nivel de "exploración" es decir, como se apuntó previamente, aún se comercia casi exclusivamente con cinco de los doce países tradicionales de la CE.

En la práctica, nuestro país sigue encontrando sus mejores socios comerciales en aquellos mercados tradicionales en Europa que son: la Rep. Federal de Alemania, Francia, España, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, e Italia.

Esto en términos cualitativos implica que se requiere de un gran esfuerzo por parte del sector industrial mexicano, para pasar de las etapas de exploración y penetración en la estrategia de venta, a las etapas de consolidación y expansión comercial a fin de aumentar los destinos a los que se dirigen las exportaciones de nuestro país.

Veamos que la afirmación anterior requiere respuestas en dos direcciones. A nivel interno de la política nacional, para aumentar los niveles de competitividad; y a nivel externo, negociar con la CE en base a los beneficios que ofrece México con su nueva política comercial, para incrementar los negocios entre ambos.

En cuanto a los cambios internos, dependerá de la evolución en el proceso de adaptación de nuestra planta industrial a las áreas en que nuestro país pudiera hacer negocios con los países de la Comunidad. Ello a partir de lo que se ha mencionado en reiteradas ocasiones en todos los documentos oficiales, la adecuación de sectores específicos a los gustos y necesidades de los países europeos, con el fin de que nuestro país (en sectores específicos) pueda planear su presencia en esos mercados con una política de "permanencia".

Dicha adaptación basada en un criterio selectivo de los sectores con capacidad de producir artículos que compitan con calidad, precio y servicio se ha enfrentado en los hechos, como se vió en su oportunidad, a la siguiente realidad nacional: la Insuficiente e inadecuada infraestructura de transporte (que no permite competir en precio con fletes); la Falta de

tecnología que permita añadir valor agregado a los productos de exportación y una planta productiva no especializada.

Es decir que en el marco de la "Globalización" comercial internacional, las oportunidades que ofrece el mercado de la Comunidad Europea están condicionadas a las exigencias de los distintos tipos de consumidores Comunitarios; por lo que la diversificación presume la capacidad para desarrollar procesos innovadores en la planta productiva y distributiva de México.

Por lo anterior, habrá que ver los efectos a corto plazo de la inversión extranjera en nuestro país en esta materia. A manera de ejemplo, veamos un posible escenario.

En un mundo en el que el comercio internacional responde a las oportunidades de mercado por la incapacidad de cada país de producir todo lo que necesita de manera autosuficiente; la CE de 1992 se considera como un fenómeno determinante para superar el estancamiento de la economía internacional iniciado desde principios de los años 70. En sí misma por sus altos niveles de consumo, desarrollo tecnológico y expectativas de crecimiento.

Partiendo de la idea de que la inversión extranjera directa fomenta la internacionalización de una economía al introducir nuevas tecnologías, lo que resulta muy valioso en el contexto de la tercera revolución industrial, se podría aplicar en el caso de México de la siguiente manera:

México, en el mejor de los casos, podría ser utilizado por las economías de la Comunidad como puente para entrar a Estados Unidos y a los países de Asia que están en la Cuenca del Pacífico. Acaso no fué esta segunda idea la que motivó los viajes transcontinentales en el siglo XV y XVI y la consecuente conquista de América por los europeos.

En sentido inverso, las exportaciones de México a la CE podrían depender en gran medida de las filiales extranjeras establecidas en nuestro país.

En este orden de ideas, lo que ocurra para modernizar la planta industrial del país a manera de mejorar las expectativas de crecimiento permitira lograr niveles de eficiencia suficientes para permanecer en el mercado externo.

ESTRATEGIA DE NEGOCIACION

Frente a la Europa de fines de 1992, nuestro país firmó recientemente (abril de 1991) un Acuerdo Marco con la Comunidad que actualiza el de 1975 e incorpora los temas de inversión y transferencia de tecnología. El mencionado documento se refiere muy especialmente al interés

de México por aumentar las posibilidades de negocio con la Comunidad, así como las ventajas que ahora ofrece para invertir. Es de esperarse, que bajo este nuevo marco legal, la relación comercial de México con los países comunitarios, aumente significativamente y especialmente a través de flujos de inversión de esos países a nuestro territorio.

Frente a las exigencias que enfrenta nuestro país por la adecuación de su economía a la dinámica comercial actual, las perspectivas son optimistas.

Por esta razón, en la negociación se hizo incapie por parte de México, los cambios recientes en la legislación nacional en materia de inversiones, nuestra vecindad con los EE.UU. y el próximo "Tratado de Libre Comercio" México- Estados Unidos y Canadá, la mano de obra barata y un liderazgo natural de nuestro país en América Latina.

En nuestra experiencia, los mayores avances comerciales se han obtenido de una relación bilateral con los países de la CE.

Hoy por hoy, se deben fomentar las coinversiones (join-venture) para que tanto bienes y servicios mexicanos accedan a los mercados ya explorados por las empresas. Además, aprovechar los mecanismos de subcontratación que estas empresas tienen establecido a nivel internacional para integrar de manera significativa nuestros procesos y materias a productos terminados.

Con esta preocupación, no hay que perder de vista que el nuevo acuerdo entre nuestro país y la CE, dará acceso a un mayor intercambio comercial e inversión extranjera.

Como se presenta a lo largo de este trabajo, los esfuerzos de nuestro país por aprovechar las oportunidades comerciales y no quedarnos al margen de la nueva dinámica internacional, es el reto por el que los Gobiernos de México —primero el del Lic. Miguel de la Madrid y actualmente el del Lic. Carlos Salinas de Gortari— han orientado su política de comercio exterior.

En este sentido será necesario continuar observando como se ajusta nuestro país a los cambios en el escenario internacional.

De igual manera será igualmente importante profundizar en lo relativo a cuáles son los sectores que nuestra economía puede orientar selectivamente hacia el mercado Comunitario. Labores ambas que será conveniente analizar en una futura investigación.

OBRAS CONSULTADAS

I — HEMEROGRAFIA

AGUILAR, Martha, enero 19 de 1988, "Freno a las Exportaciones, el desconocimiento de los SGP", EL Financiero, (México), p.42.

AGUILERA GOMEZ, Manuel, 1979, "Tendencias del Comercio Mundial en la Postguerra y la Crisis en la Década de los años 70's", El Economista Mexicano, (México), XIII (4), julio-agosto, pp.92-112.

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE, abril de 1990, "El Mercomún Europeo y sus Repercusiones sobre Latinoamérica", COMEXUS, (México), pp. 6-8.

ARRIOLA BARRENECHEA, Salvador, marzo 1989, "Relaciones Económicas de México con el Exterior", Perspectivas Económicas de México, (México: CIEMEX-WEFA), pp. 23-25.

Asia 1987 Year Book, Far Eastern Economic Review, 1987, "Trade and Aid", (Hong Kong, LTD. Morning Post.), pp.45-47.

BALASSA, Bela, marzo 1983, "La política de comercio exterior de México", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 33(3), pp. 210-222.

BANCOMEXT, abril de 1983, "Programa Financiero del BANCOMEXT para 1983", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 33(4), p.302-308.

BARCELO R., Victor Manuel, julio-agosto de 1979, "México, el Año Cero y el Comercio Exterior", El Economista Mexicano, (México), XIII(4), 24pp.

BATIZ ZAMORA, Julio de 1979, "México y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)", El Economista Mexicano, (México), XIII (6), noviembre- diciembre, pp.34-45.

BITAR, Sergio, julio de 1986, "La inserción de América Latina en la economía mundial", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C), 36(7), pp. 570-575.

BOLETIN CEPAL, 1978, "Políticas de promoción de exportaciones", (Santiago de Chile, CEPAL), Vol. III, pp.3-54.

BRAILOUSKY, Vladimiro, abril 9 de 1990, "Implicaciones macroeconómicas del programa industrial", La Jornada, (México), Perfil de La Jornada.

BUENO, Gerardo M., abril de 1983, "Hacia una evaluación de la actual política económica de México", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 33(4), p.283-291.

BUERBA GOMEZ, José, 1988, "Política de comercio exterior y modernización en la industria", Dialogo Nacional, (México, IEPES, PRI), pp. 26-29.

BUSINESS AMERICA, September 10th, 1990, número especial con varios artículos sobre el GATT y la evolución de sus negociaciones, pp. 2-15.

CARRASCO, Rosalba y HERNANDEZ, Francisco, abril 9 de 1990, "El programa de modernización industrial: alcances y dilemas", La Jornada, (México).

CASAR, José I., octubre—diciembre de 1985, "Sobre el agotamiento de patrón de desarrollo en México", Investigación Económica, (México, Facultad de Economía UNAM), Num. 174, pp. 183-214.

CID CAPETILLO Ileana, 1987, "Apuntes para el análisis de un proceso internacional, la crisis del petróleo y el caso de México", Revista de Relaciones Internacionales, (México, UNAM), número 21, PP. __

Comercio Exterior, abril de 1983-a, "Situación nacional, energéticos y petroquímica básica", (México, Bancomext S.N.C.), 33(4), pp. 292-299.

Comercio Exterior, abril de 1983-b, "Energéticos y Petroquímica Básica", 33(4), México, pp. 294-295.

Comercio Internacional, marzo 1989, "México en el GATT: Beneficios, Obstáculos y Perspectivas" Vol 1, No.1, Banamex, México, pp.34-97.

Comercio Exterior, mayo de 1989, "Reglamentación y Prácticas Comunes del Transporte de Carga en México", (México), 39(5), pp. 392-403.

Comercio Exterior, julio 1989, "El Bancomext en 1988", (México, Bancomext S.N.C.), 39(7), pp. 550-564.

Comercio Exterior, mayo de 1990, "Condiciones actuales y perspectivas de los mercados de Europa del Este", (México, Bancomext, Dirección de Promoción Externa para Países en Desarrollo), Vol.40, No.5, pp.412-420.

COMITE PARA LA PROMOCION DE LA INVERSION EN MEXICO, junio 1990, Mexico Economic and Business Overview, (México), 24p.

CONVERSE Ray and GALBRAITH Shelley, June 12th 1990, "Eastern Europe, New Frontier for Business", Business America, Vol.III, No.12, pp.12-16.

DEL CASTILLO V., Gustavo, marzo 1986, "Relaciones comerciales México-Estados Unidos: Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 36(3), pp. 232-239.

DRUKER F., Peter, 1986, "La Economía Mundial ha Cambiado", Perspectivas Económicas, No.56, México, 6p.

Examen de la situación económica de México, abril de 1990, "Cambios en Europa Oriental e Implicaciones para México", vol. LXVI, No.773, México: BANAMEX, 1 pp.205-214.

FAVELA GAVIA, Margarita, octubre—diciembre 1985, "Sobre el ingreso de México al GATT", Carta de Política Exterior Mexicana, (México, CIDE), Año V, Núm. 4, pp. 14-19.

El Financiero, julio 26 de 1989, "Impulso al comercio con el reglamento dado a conocer por la SCT", (México), p.5

El Financiero, diciembre 8 de 1989, "El Comercio de la CE", p.3

El Financiero, enero 24 de 1990, "Descenso de inversiones norteamericanas en AL, Europa, Asia y el Pacífico, alternativas", p.24.

El Financiero, septiembre 6 de 1990, "La unión monetaria europea a principios de 91: The Economist", México, p.32.

GLAESNER, H.J., febrero 1986, "Acte Unique Européen", Boletín de las Comunidades Europeas, Suplemento. 2/28, Bélgica, 10 pp.

GREEN, Raúl H., agosto, 1989, "El comercio agroalimentario mundial y las estrategias de las transnacionales", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 39(8), p.663-673.

GUTIERREZ CAMPOS Vicente, enero 17 de 1990, "Industrialización y nuevas generaciones", El Financiero, (México), p.50.

GUTIERREZ LARA, Abelardo Aníbal, 1987, "Comercio Exterior y la Política Comercial", El Sector Externo en la Crisis, (México, Universidad Autónoma de Puebla), pp.181-197. pp.(196p.)

HAYASHI Sadayuki, 1990, "European Resurrection", The Challenges for Hapan-EC Relations in an Integrated Europe, Speaking of Japan, Vol. 10, No. 109, Japan Institute for Social and Economic Affairs, Januarypp.16-21.

HERNANDEZ LAOS, Enrique, abril 9 de 1990, "La nueva industrialización de México: los riesgos de la transición", La Jornada, (México), El Perfil de la Jornada.

HERNANDEZ RODRIGUEZ, Rogelio, 1986, "La política y los empresarios después de la nacionalización de la Banca", Foro Internacional, (México, El Colegio de México), Vol. XXVII, pp 247-265.

HUERTA F., Juan José, Julio-agosto de 1979, "El sector externo de México en la década de los ochentas", El Economista Mexicano, (México), XIII(4), pp.13-22.

Informe de la Situación Económica, México, junio 1990, p.12.

IVANOV Vladimir, 1991, "New Triangle of Cooperation", Far Eastern Economic Review, (London), January 24th, pp.15-16.

The International Trade FORUM, Minnesota World Trade Center, 1989, 8p.

La Jornada, abril 23 de 1990, "Urge la CEE a los Países de AL a modernizarse", (México), p.27.

KOTABE, Masaaki, april 1990, "Corporate Product Policy and Innovative Behavior of European and Japanese Multinationals: An Empirical Investigation", Journal of Marketing, (USA), Vol.54, pp.19-33.

LAFAY, Gerard, 1981, "Le Dynamique de Spécialisation des Pays Européens", Revue économique, (Paris), 32(4), pp. 636-659.

LOPEZ PORTILLO, José, septiembre 1982, "Sexto Informe", El Gobierno Mexicano, (México, Coordinación General de Comunicación Social), pp.49-50.

MAGEE John F., May-Jun de 1989, "1992: Moves Americans Must Make", Harvard Business Review, pp. 78-84.

MARES, Marco A., abril 30 de 1990, "Deberían explorarse otros mercados para dejar la dependencia con Estados Unidos y Canadá", Uno Más Uno, (México), p.15.

MARON MANZUR, Miguel, enero 25 de 1989, "¿Hacia el crecimiento económico?", El Financiero, (México), p.61.

MC. CULLOCH, Rachel, 1981, "Gains to Latin América From Trade Liberalization in Developing Nations", Export Diversification and the New Protectionism, (University of Illinois, National Bureau of Economic and Business Research), 301pp.

MORENO RAZO, Alma Rosa, 1988, "Estrategias no Tradicionales de Promoción del Comercio Exterior", Dialogo Nacional, (México, IEPES, Partido Revolucionario Institucional), 30pp.

OECD, abril-junio de 1989, Foreign Trade by Commodities, serie C., varios números, en: BANCO DE MEXICO, Boletín de Economía Internacional.- México,p.11

OHMAE, Kenichi, March-April 1989, "The Global Logic of Strategic Alliances", Harvard Business Review, (EUA), No.2, pp.143-154.

Panoram Económico, 1er bimestre de 1990, "Perfil Sectorial", (México:BANCOMER), pp. 19-29.

PEÑALOZA WEBB, Ricardo y MARKO, Volje, agosto de 1989, "Políticas de Fomento de las Exportaciones, 1982-1988", Comercio Exterior, (México, Bancomext S.N.C.), 39(8), pp.688-697.

PHILLIPS OLMEDO, Alfredo, abril de 1985, "Producir para exportar, notas sobre el financiamiento al comercio exterior de México", Comercio Exterior, 35(4), (México: Bancomext S.N.C.), pp. 118—125.

Puertos Mexicanos, noviembre-diciembre de 1989, "Sistema Portuario Nacional: Superavit Primario en 1989", (México, Veracruz, SCT/Puertos de México), año 1, No.II, México, p.13.

PREEG, Ernest, abril de 1990, "El mercomún europeo y sus repercusiones sobre Latino América", COMEXUS, (Méico: American Chamber of Commerce), pp.6-8.

Querol Vicente, marzo 1989, "México en el GATT: Beneficios, Obstáculos y Perspectivas", Comercio Internacional, Vol.I, No.I, México:Banamex, p.

ROZO Carlos A. y BARKIN David, jul-sep de 1985, "La tecnología y la acumulación", Investigación Económica, (México), No. 173, pp. 191-213.

SALINAS CHAVEZ, Antonio, junio de 1990, "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", Comercio Exterior, 40(6), México, pp.515-123.

SALINAS DE GORTARI, Carlos, 1988, "Principios de Política Económica de Carlos Salinas de Gortari", en: Dialogo Nacional, (México, IEPES, Partido Revolucionario Institucional), 30pp.

SENADO DE LA REPUBLICA LIV LEGISLATURA, julio 1990, "Las Relaciones Comerciales de México con los Países de Europa", Las relaciones comerciales de México con el mundo, Tomo iii, México, pp 114-127.

STONE, Nan, May-Jun 1989, "The Globalization of Europe: An Interview with Wisse Dekker", Harvard Business Review, pp.90-101.

SZEKELY, Gabriel, abril 10 de 1990, "México necesita integrar su economía a estados Unidos y Canadá", La Jornada, (México), p.16

Uno Mas Uno, abril 2 de 1989, "Ronda Uruguay: Servicios sin Vicios", México.

Uno Mas Uno, enero 3 de 1990—a, "Crisis de la teoría del desarrollo", (México), p.11

Uno Mas Uno, enero 3 de 1990—b, "Los Retos de Europa en los 90's", México, p.16.

Uno Mas Uno, enero 4 de 1990, "Quiebra de empresarios y desempleo", México, p.7.

Uno Mas Uno, enero 12, 1990, "Fomentará la Comunidad Económica Europea al sector privado en los países de Europa del Este", México, p.16.

Uno Mas Uno, enero 12 de 1990, "El país tiene un pie en la CEE por medio de Madrid, banqueros y empresarios hispanos", México, p.13.

Uno Mas Uno, enero 13 de 1990, "Se proyecta instalar un centro para ventas mexicanas en Europa", México, p.14.

BANCOMEXT, 1987, Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México, México, 272pp.

BETETA, Ramón, 1942, Las Repercusiones de la Guerra en el Comercio Exterior de México.- México: Sindicato Nacional de Trabajadores de Hacienda, 32pp.

BLANCO, Herminio, 1989, Perspectivas Económicas de México.- México, CIEMEX-WEFA, pp. 12—17.

CALDERA LANGSCHWAGER, Nestor O., 1969, Grado de Dependencia de las Exportaciones Mexicanas del Comercio Mundial, (tesis), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Escuela de Contabilidad, Economía y Administración, Monterrey N.L., 67pp.

CALZADA FALCON, Fernando y GUTIERREZ LARA, A. Anibal, 1987, "El Comercio Exterior en la Crisis", en: Calzada Falcón Fernando, Enrique González Tiburcio y Gutiérrez Lara A. Anibal, El Sector Externo en la Crisis.- México: Universidad Autónoma de Puebla, pp. 65-86.

CAPUTO, Orlando y PIZARRO, Roberto, 1971, Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales.- Buenos Aires: Amorrortu, 325pp.

CLARION REYES, Eugenio, 1987, "El pasado ha sido importante para el Bancomext, pero el futuro lo será mucho más", en: Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México.- (México: Bancomext S.N.C.), pp.251-256.

CORNELIUS, Wayne A., GENTELMAN, 1988, Judith, SMITH, Peter H., The Dynamics of Political Change in México, U.S.A., 160pp.

DALAI MICHA, Smeke Rafael, 1987, Autopsia de un Proceso de Toma de Decisiones en Estados Unidos: el caso de la asignación de impuestos compensatorios a los productos procedentes de México, 1980-1986, (tesis).- México: El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 184pp.

ESCOBAR MONTERO Celia, 1985, La Comunidad Económica Europea, Col. Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 29 pp.

FINGER, J.M., "The Industry-Country Incidence of Less than Fair Value, Cases in US. Import Trade", en: BEAR, Warner y MALCOLM, Gillis, 1981, Export Diversification and the New Protectionism. The Experience of Latin America, (USA: University of Illinois, National Bureau of Economic Research and The Bureau of Economic and Business Research), pp261-279.

FISHLOW, Albert, CARRIERE, Jean, SEKIGUCHI Suev, 1981, Trade manufactured products with developing countries: reinforcing north-south partnership, 85 pp.

GEORGE, Pierre, 1982, Geografía Económica, Barcelona: Ariel, 362pp, especialmente pp.321-360 sobre transportes.

GRABENDORF, Wolf, marzo de 1990, Perspectivas de las relaciones entre América Latina y Europa, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 12 p.

INFOTEC, 1990, Experiencia de las Empresas de Comercio Exterior, (estudio realizado para Bancomext), México, inédito, varios tomos.

JOHONSON & SWANSON, Summary of principal provisions of the 1988 trade bill, USA, August 1988, pp.8-9.

Larrache J. C. y Gatignon, H. Markstarat a Marketing Strategy Game, U.S.A: Scientific Press, 1977, 60p.

LEVITT, Theodore, 1983, The Marketing Imagination. - U.S.A: Library of the Congress, 203 pp.

LEWIS, Edwin H., 1969, Los Canales de Distribución en la Mercadotecnia. - México: Técnica, 187pp.

MEDINA FRIAS, Claudia Angélica, 1989, Legislación Internacional de Empresas Transnacionales e Inversiones Extranjeras, (tesis).- México: UNAM, 162pp.

NOVELO CASTILLO, José Amilcar, 1986, Fomento a las Exportaciones: La Ruta de la Política Comercial,(Tesis).- México: Instituto Tecnológico Autónomo de México, 126p.

OJEDA, Mario, 1986, México: El surgimiento de una política exterior activa.- México: Secretaría de Educación Pública, 230 p.

OLEA S., Miguel Angel, 1988, Las Negociaciones Comerciales y la Inserción de México en la Economía Internacional, México, 80 p.

QUEROL Vicente, 1989, EL GATT, Cosultores Latinoamericanos de Negocios S.A, México, 150 pp.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, 1986, La Hora Decisiva.- México: Joaquín Mortiz/Planeta, 334p.

SILLS, Davis, 1974, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Aguilar, p.487.

URQUIDI, Victor, 1989, "Bases de una mayor integración económica entre México y Estados Unidos", en: Interdependencia: un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos, México, El Colegio de México, 17p.

III — DOCUMENTOS

BANCO DE MEXICO, abril-junio de 1989, Boletín de Economía Internacional. - México, p.12.

BANCO DE MEXICO, 31 de diciembre de 1989, Informe Anual de 1989, México, 272p.

BANCOMEXT, agosto de 1989, México, Towards a New Era of Development, México, 4p.

BANCOMEXT, Informe de Autoevaluación 1982-1988, México, 1988, 40p.

BANCOMEXT, Programa 1987, México, enero de 1987, 18p.

Boletín informativo sobre prácticas comerciales que de Estados Unidos que inciden en las exportaciones mexicanas, 1988, Serie de Documentos de Información y Análisis, No. 6/88, Dirección de Planeación e Investigación, México, Bancomext, 40p.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS:

— 1987—a, "La Comunidad Europea y el Tercer Mundo", (Bélgica), Documentos 15/87, 7p.

— 1987—b, Preferencias Generalizadas a los Países en Desarrollo, Bélgica, pp.5-7.

— 1987—c, Preferencias Generalizadas para el Tercer Mundo.- Luxemburgo: serie documentos 16/87, 22pp.

— 1988—a, La Comunidad Económica Europea y América Latina.- Chile, Santiago, 11pp.

Diciembre 19 de 1988—b, Aplicación de Preferencias Generalizadas para el año 1989 a determinados productos industriales originarios de países en desarrollo, Reglamento No. 4257/88, p.--

— 1989—a, Las Instituciones de la Comunidad Europea.- Luxemburgo: serie de documentos no. 16/89, 13 pp.

— 1989—b, "Europa y el Tercer Mundo", Europa en Cifras, Luxemburgo, Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, 35pp.

— 1989—c, Panorama of EC Industry: 1989.- Belgum: EUROSTAT.

— Enero de 1990—a, La política agraria común de Europa al inicio de los años noventa.- Luxemburgo: serie documentos 1/90, 11pp.

— 1990—b, Tarifa Arancelaria

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), 1988 Washington Office, August, 10p.

CONSEJO de la CEE, diciembre 19 de 1988, Aplicación de preferencias generalizadas para el año 1989 a determinados productos industriales originarios de países en desarrollo, Reglamento (CEE) No. 4257/88.

Diario Oficial de las Comunidades Europeas, diciembre 31 de 1988, ISSN 0257-7763, L 375, año 31, Bruselas.

DGI—UNITE CENTRALE D'ANALYSES QUANTITATIVES —BS— SYSTEME INFOREX DEMANDE SOUMISE PAR C01VDP LE 05/31/89 A 16:38:56

Direction of Trade Statistics, abril de 1990, Washington: International Monetary Found, varios números.

Embajada de México en Estados Unidos, 19 de abril de 1988, Memorandum Sobre el Proyecto de la Ley Comercial de la Cámara de Representantes de EUA, Washington, D.C., 17pp.

INTERNATIONAL MONETARY FOUND, abril de 1990, Direction of Trade Statistics, Washington, D.C.

JOHNSON & SWANSON, agosto 24 de 1988, Summary of principal provisions of the 1988 Trade Bill.- USA, 13pp.

Ley Orgánica de Bancomext, enero 20 de 1986, en: Diario Oficial de la Federación, México.

OFICINA ESTADISTICA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, 1989, Europa en Cifras, Luxemburgo, 30pp.

Programa de Energía, 1980, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, México, p.22.

Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, abril de 1985, en: Comercio Exterior, 35(4), Bancomext S.N.C., (México), pp. 377-383.

Plan Nacional de Desarrollo 1983—1988, 1983, México: Poder Ejecutivo Nacional.

Reglamento del Consejo de las CEE, diciembre 31 de 1988, D.O., L 375/1, año 31, Bruselas.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1989-1990, Mexico Economic and Financial Statistics Data Book,

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, abril 5 de 1990, México en el Comercio Internacional.— (México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), 90pp.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 15 de enero de 1990, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior: 1990-1994.- México, 48pp.

Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, abril 1985, en: Comercio Exterior, 35(4), México, p.378.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, 1988, La Nueva Ley Comercial de los Estados Unidos, (México: Subsecretaría de Comercio Exterior), 40p.

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, febrero de 1989, Liner Service Division Shedule, México.

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, División de Comercialización.

UNCTAD/GATT, 1990, Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1990, 21p.

WITKER JORGE, Conferencia presentada en el Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1989.

APENDICE

EL ACUERDO MARCO COMUNIDAD EUROPEA - MEXICO

El Ministro de Relaciones Exteriores de Luxemburgo, Sr. Jacques Poos, conjuntamente con el Comisario Abel Matutes y el Secretario de Relaciones Exteriores, Lic. Fernando Solana Morales, firmaron el 26 de abril de 1991 el "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos".

Este documento viene a renovar el suscrito en 1975 y es una versión ampliada de aquél, pues consta de cuarenta y cinco artículos repartidos en cinco capítulos. Su introducción es mucho más extensa y presenta la necesidad de abarcar nuevos sectores de cooperación, con el propósito de beneficiar al hombre como sujeto principal de la cooperación y promover sus derechos. Considera que este nuevo marco debe tomar en cuenta la perspectiva futura de Europa, con la consolidación del Mercado Único Europeo para finales de 1992. Su concepción general está sustentada por los principios de libre comercio contenidos en los acuerdos del GATT.

El nuevo Acuerdo se divide en cuatro apartados fundamentales que son: la cooperación económica, el comercial, el científico técnico y el relativo a otros ámbitos.

En la cooperación económica, se advierte un enfoque totalmente abierto que sugiere una relación lo más amplia posible entre ambas regiones. Los objetivos son reforzar y diversificar los vínculos, contribuir al desarrollo de sus economías, abrir nuevas fuentes de abastecimiento y mercados, alentar la cooperación, proteger el medio ambiente e impulsar el progreso científico y técnico. Todo esto se hará en los sectores de la industria, la agroindustria, la pesca, la propiedad intelectual y la planificación energética, así como los servicios. Y se recurrirá a las ferias, misiones, contactos, seminarios, conferencias y a la creación de empresas conjuntas.

Como novedad se puede citar que se presenta la cooperación entre instituciones financieras, así como la promoción para la suscripción de convenios que eviten la doble tributación entre los países miembros de la Comunidad y México, con el objeto de alentar la inversión extranjera y la coinversión. Este último tema es importante, pues se inserta en el contexto de la realización del Mercado Único, donde se deberá tener una fiscalización homogénea dentro de los doce países, para poder comerciar y en general llevar a cabo todas las transacciones comerciales.

El texto nos lleva en seguida a la cooperación industrial, donde se hace especial referencia a las pequeñas y medianas empresas, ya que se consideran como el núcleo fundamental de esta cooperación. Debe tomarse en cuenta que las grandes corporaciones disponen de medios suficientes para establecer contactos y lazos de un lado y otro del Atlántico. Las pequeñas y medianas empresas sólo lo pueden lograr cuando existen medios de orientación y de apoyo que les faciliten el camino, o que por lo menos se los den a conocer. Esta función es hoy vital, pues la pequeña y mediana empresa constituyen un sector amplio y diversificado que abarca una cantidad importante de empleo, desarrollo tecnológico y encadenamiento de los sectores de la producción. Ahí habrán de encontrarse los protagonistas de esta cooperación. Se invita a los empresarios de una y otra parte a participar en el desarrollo de la otra región.

Ligado con el tema anterior, existe el compromiso de asegurar la protección a la propiedad intelectual, los derechos de autor, los industriales y las denominaciones de origen y se promoverá la suscripción de acuerdos, pues la falta de observación de estas modalidades atenta contra la voluntad de las empresas para proseguir con la cooperación.

En la cooperación económica, se hace referencia a las normas que vienen desempeñando un papel cada vez más importante en el comercio y la producción. A través del acercamiento o de la reducción de las diferencias existentes entre los países comunitarios y México, se podrá comerciar con mayor facilidad. En este campo se procurará conocer los aspectos de la metrología, la normalización y la certificación, características ligadas todas ellas con la calidad.

En el capítulo de la cooperación comercial, se retoman los elementos que ya se habían expuesto en 1975, en el sentido de otorgarse el trato de *Nación Más Favorecida*. Sin embargo se avanza en lo relativo a los mecanismos de promoción, pues propone un Intenso intercambio de información al respecto.

Complementariamente con lo anterior, se sostendrán amplias consultas en relación con diferencias para encontrar una solución lo más rápidamente posible. Asimismo, en los posibles casos de "dumping", se tratará de encontrar los medios que eviten su aplicación a través del intercambio de informes, para poder llegar a soluciones constructivas en esos tipos de problemas.

En este contexto comercial se desea incentivar los contactos entre los operadores económicos; para ello se cita al Consejo Empresarial como un mecanismo que puede verse como ejemplo.

Aparte de ello, se consideran otros medios como encuentros, la cooperación en materia aduanera, o inclusive la realización de estudios de mercado. También se prevé el desarrollo de la maquila, considerando que los productos se exoneren para esos casos.

En seguida el Acuerdo continúa con la cooperación científica y técnica, que ya se había practicado desde hace varios años. Destacan algunas áreas prioritarias en este campo, a saber: la calidad de la vida de la población, el medio ambiente y la protección de los recursos naturales, la biotecnología aplicada a la medicina y a la agricultura y,

finalmente, los nuevos materiales. Se tratará de tener intercambios entre las comunidades científicas, fortalecer la capacidad de investigación, estimular la innovación tecnológica, promover la transferencia de tecnología y propiciar la asociación de centros de investigación.

Lo anterior deberá arrojar la formación de recursos humanos de alto nivel, la realización de proyectos de investigación conjunta y el intercambio de información científica.

El cuarto capítulo de este Acuerdo se refiere a los "otros ámbitos de la cooperación".

Se menciona en primer lugar la cooperación en el sector agropecuario y rural. En éste se consideran dos grandes áreas de trabajo: por un lado la relativa al comercio de productos agrícolas, forestales y agroindustriales y por el otro la cooperación que va de lo general hasta el intercambio de estadísticas agrícolas.

Le sigue la cooperación pesquera que también abarca aspectos económicos, comerciales y científicos-técnicos. Se considera que el alcance de este sector quedará más delineado en un futuro cuando se produzcan los contactos para abordar nuevos mecanismos adecuados al potencial de este sector.

Por su parte, el sector minero, en el contexto de la legislación vigente se promoverá con miras a la creación de empresas de coinversión para la exploración, explotación y beneficios. Se tiene presente el caso de las pequeñas y medianas empresas en estas actividades.

Viene luego un sector que no se tenía considerado antes y que hoy resulta de singular importancia: se trata de las tecnologías de información y telecomunicación. Se plantean actividades tales como capacitación, peritajes y proyectos de beneficio mutuo, así como inversiones y coinversiones.

Bajo la misma óptica que en el anterior, se toca el sector del transporte, sin mencionar las posibilidades de inversión y de coinversión.

En seguida se tratan los temas de la salud, la lucha contra las drogas, la cooperación energética, el medio ambiente, el turismo y la planeación social.

Después se enlistan las disposiciones generales relativas a los territorios de aplicación, la comisión mixta, las lenguas, etcétera.

Se puede ver que el texto de este Acuerdo viene a mostrar una serie de avances de la relación entre México y la Comunidad Europea. Por una parte hay toda una serie de nuevos temas. Por otra, se han pulido algunos elementos que no facilitaban la relación, tales como los contactos para evitar disputas o aplicaciones de derechos compensatorios o de "antidumping". A la vez, se ha buscado un más estrecho acercamiento con las áreas de promoción y por el lado mexicano se advierte un nuevo enfoque de su relación con el exterior.

Hay además una reiterada mención a las coinversiones y en menor medida a las pequeñas y medianas empresas. Estos dos elementos representan, también en el comercio, los factores claves de la futura cooperación. Ellos son los que habrán de fortalecer los vínculos entre los empresarios mexicanos y los europeos. Este texto en un marco general que los empresarios de ambas regiones deben aplicar para darle forma a la cooperación, cuando se hace más necesaria la diversificación de productos y mercados.

Finalmente, vale la pena destacar que el último artículo denominado "cláusula evolutiva", consiste en permitir la ampliación del Acuerdo para aumentar los niveles de cooperación en sectores o actividades específicas. Quiere decir que otras áreas de trabajo podrán tener cabida en caso de no haber sido consideradas, o que nuevas ideas podrán adicionarse, de modo tal que este documento no resulte limitativo para la cooperación.
