

27
DeJ.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

"SITUACION Y PERSPECTIVA DE LAS
RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESPAÑA
FRENTE A LA INTEGRACION EUROPEA."

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN
RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
MARISOL REYES SOTO

ASESOR DE TESIS,
Lic. Mercedes Pereña Gili



Naucalpan, Edo. de México

1993



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE GENERAL

SITUACION Y PERSPECTIVA DE LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-ESPAÑA FRENTE A LA INTEGRACION EUROPEA.

CAPITULO I.

MEXICO, EL PROCESO DE MODERNIZACION, DE APERTURA COMERCIAL Y DE CAMBIO ESTRUCTURAL EN LOS OCHENTAS.

I. Antecedentes	1
II. El proceso de apertura comercial en los ochentas.	
II.1 1982-1986	7
II.2 La aceleración del proceso de apertura comercial, 1987 ...	9
III. Instrumentación institucional de la estrategia de comercio exterior en los ochentas.	
III.1 1982-1988	11
III.2 1989-1994	16
IV. La modernización industrial en los ochentas y su capacidad de respuesta a la apertura comercial.	
IV.1 Industria y Comercio Exterior en los ochentas	21
IV.2 La situación actual	28
Bibliografía	32

CAPITULO II

ESPAÑA, ESTRATEGIA ECONOMICA CONTEMPORANEA EN EL MARCO DE LA INTEGRACION A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

I.	Antecedentes	33
II.	Primer acercamiento de España a la Comunidad Económica Europea: El Acuerdo de adhesión.	
II.1	El acuerdo preferencial de 1970.....	39
III.	La integración española a la Comunidad Económica Europea: El Acuerdo de adhesión.	
III.1	Sector agrícola.....	44
III.2	Sector Pesca.....	46
III.3	Sector recursos naturales no renovables.....	47
III.4	Sector Industrial.....	50
III.5	Sector servicios.....	51
III.6	Aspectos monetarios y financieros....	53
IV.	La economía española a partir de su incorporación a la Comunidad Económica Europea.	
IV.1	La situación del comercio en España..	55
IV.2	La España contemporanea.....	58
	Bibliografía	61

CAPITULO III

LOS RETOS Y LAS OPORTUNIDADES DE LA COMUNIDAD EUROPEA CONTEMPORANEA.

I. La Comunidad Económica Europea en 1992.

I.1 Antecedentes generales	63
I.2 La reunión de Maastricht	68
I.3 Restricciones y oportunidades de la CEE	75

II. Posibilidades de acceso mexicanas dentro de la CEE a través de España.

II.1 Condiciones económicas	81
II.2 Condiciones políticas	89
II.3 Condiciones jurídicas	98

III. Los retos de la CEE contemporánea.

III.1 El proceso de distensión en Europa del Este y sus repercusiones en las relaciones comerciales entre México y la CEE	102
III.2 La CEE frente al TLC	106

Bibliografía	112
--------------------	-----

CONCLUSIONES

ANEXO.

INTRODUCCION

A la luz de los grandes cambios que se han originado en las relaciones políticas y económicas internacionales de los últimos años del milenio, se ha manifestado la necesidad de reorganizar y adecuar las principales directrices heredadas del orden mundial de posguerra.

Es quizás en lo económico, donde se ha manifestado de manera más dinámica la reestructuración de los esquemas que surgieron con el bipolarismo.

De hecho, la transición que sufre la economía internacional hoy en día, ha tenido su origen en una serie de fenómenos nacidos de los desequilibrios de ese período, destacando los siguientes:

- Las políticas financieras y monetarias que han implantado las economías industrializadas de manera individual y que han tenido efectos recesivos.
- La incapacidad de reactivar mecanismos de cooperación multilaterales.
- La inestabilidad en la oferta y la demanda de productos básicos.
- La disputa por los capitales de inversión, entre otros.

Frente a esas nuevas condiciones de incertidumbre que se han generando en el actual panorama internacional, se registra por otra parte una tendencia creciente a la aparición de nuevas áreas de interés geoeconómico, es decir, áreas donde los factores geográficos de los Estados son considerados para establecer posibles estrategias y mecanismos de orden económico¹.

La lógica que sustenta el nuevo fenómeno se apoya en un principio de "globalización", que de acuerdo con Adrian Ten Kate, es el fenómeno de interdependencia de las economías del mundo, manifestada desde la producción de las economías de escala, hasta la distribución y normalización en espacios económicos libres de restricciones y barreras impositiva².

¹Jones C.F, "Geografía económica", FCE, México, p.26.

²Ten Kate Adrian, "La economía internacional de los 90's", FCE, México, p.35

La posición de México ante el dinamismo del cambio internacional, no ha sido indiferente, la estrategia económica mexicana de los últimos años se ha orientado a la búsqueda de un mayor acercamiento con los mercados mundiales atendiendo a las ventajas que presenta el actual momento coyuntural interno y externo.

El Comercio Exterior de México es parte de una nueva concepción del entorno mundial, donde se asume la necesidad de activar todos los mecanismos, instrumentos y políticas que sean necesarios para ser participes en las mejores condiciones posibles del nuevo orden económico que se está generando.

De ahí que en la actualidad se realicen acciones concretas encaminadas a insertar a México en cuatro áreas geográficas fundamentales:

1. **AMERICA DEL NORTE:** A través del inicio de las negociaciones para la próxima firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.
2. **COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:** A través de la firma el 26 de abril de 1991 de un Acuerdo Marco de Cooperación que ha venido a sustituir al último, signado en 1970.
3. **CUENCA DEL PACIFICO:** Con la incorporación de México como miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico en 1991.
4. **AMERICA LATINA:** Mediante la firma de convenios bilaterales de cooperación comercial con diversos países como: Guatemala, Costa Rica y Chile ; así como la instrumentación conjunta de Acuerdos de Cooperación Multilateral, destacando la propuesta denominada "Iniciativa para las Américas", en donde el objetivo de integración comercial parte desde el norte del continente a toda América Latina.

De acuerdo con Bela Balassa, las tres formas de vinculación económica más importantes por su nivel de integración son las siguientes³:

1. **Acuerdo de Libre Comercio:** Es un acuerdo que se establece entre dos o más países con la finalidad de eliminar los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio.

³Bela Balassa , Teoría de la integración económica, Gernika, México, 1972.

2. **Unión Aduanera:** Se caracteriza porque dos o más países, además de fomentar una área de Libre comercio, adoptan un sistema común de aranceles y tarifas frente al resto del mundo.
3. **Mercado Común:** Existe además de la unión aduanera, una libre circulación de todos los factores de la producción (trabajo y capital) entre los países miembros.

No obstante lo anterior, un lugar común se cierne en torno a la concepción de la estrategia comercial mexicana: "El TLC con la región norteamericana es excluyente dado que el valor mayoritario del intercambio en bienes y servicios con esa zona, cierra las expectativas de interés a otras regiones del mundo".

La anterior afirmación, es el origen que impulsó el siguiente estudio, es decir, el llegar a analizar las posibilidades reales que tiene México para insertarse en otra área geográfica, que si bien no resulta tan prioritaria en comparación a la norteamericana, por otra parte, pueda resultar una alternativa interesante, que aproveche las oportunidades que brinda el actual momento de fomento y apertura del comercio exterior mexicano en la estrategia global de desarrollo.

La hipótesis fundamental que se maneja a lo largo de esta tesis, es que la Comunidad Económica Europea, como segundo socio comercial más importante para México, puede ser esa alternativa interesante en la que se podrían aventurar mayores proyectos de vinculación en la medida en que se encuentren vías de acceso concretas para lograrlo.

La ventaja fundamental de esta posibilidad se da en dos sentidos: en un orden económico porque se podrían ampliar las expectativas de intercambio con un bloque que representa aproximadamente el 20% de nuestro comercio y el 30% de inversión; y en un orden estratégico porque la CEE se perfila de manera creciente en uno de los polos económico de mayor influencia monetaria y financiera del mundo.

Una de las vías posibles y cada vez más reales para el acercamiento de México a la Comunidad Económica Europea se da con la cercanía económica y política entre México y España.

En el caso de España, representa un "mercado potencial" que México no ha explotado en su totalidad ya que como mercado, abre la posibilidad de ampliar la cooperación comercial, pero también como miembro de la CEE, España sería un puente a los miembros comunitarios restantes.

Para desarrollar el anterior planteamiento, el presente trabajo se divide de la siguiente manera:

- En el capítulo primero se explicará el proceso de modernización y de apertura comercial que se ha generado a lo largo de los dos últimos sexenios, lo cual es muy importante para entender las limitaciones y posibilidades a las que se enfrenta la estrategia de comercio exterior en México, en términos generales.
- En el capítulo segundo se estudiarán los aspectos más relevantes referentes al caso español, en este capítulo se señalan las condiciones actuales de la economía de España en el marco de la integración a las Comunidades Europeas; de esta forma se pretenden ubicar algunos de los puntos clave en donde España tiene ventajas preferenciales como miembro, y de ahí su importancia para México.
- En el capítulo tercero se analiza a la relación comercial contemporánea entre México y España, donde se pretende determinar el marco real en donde se están gestando las posibilidades de incremento y promoción de bienes y servicios mexicanos a la Comunidad Económica Europea, así como los retos que se presentan en torno al propio proceso de acercamiento, tal como la firma del TLC, y el proceso de distensión en Europa del Este.

Cabe agregar finalmente que el vertiginoso proceso de transformaciones que viven hoy por hoy las relaciones Internacionales han desatado procesos de cambio que aún no han concluido.

La conformación de lo que se ha dado en llamar el "Nuevo Orden Mundial" trae consigo la imposibilidad de determinar con certidumbre las nuevas directrices políticas y económicas que regirán durante el próximo milenio.

De hecho, la siguiente investigación se inició en marzo de 1990, y fue concluida en septiembre de 1992, durante ese lapso de tiempo han sufrido un cambio sustancial las condiciones económicas y políticas de Europa, y México.

En el caso particular de Europa tienen que considerarse con especial cuidado el conjunto de factores políticos que se han desatado a partir del cambio del régimen político y el inicio de la economía de mercado de los países pertenecientes al ex-bloque socialista, así como la petición formal de ampliación de la Comunidad a los Estados del centro.

En cuanto a México destaca la rapidez con que se llevan a cabo las negociaciones para iniciar un Tratado Trilateral de Libre Comercio, ya que mientras en 1990 aparecía apenas como una posibilidad, en 1992 se concluyó el proyecto para su próxima revisión y firma.

Finalmente, España resulta bajo estas condiciones una vía de acceso de México a Europa altamente favorable, ya que la nueva situación del país converge con una renovada voluntad política española por recuperar los vínculos que históricamente lo unen a la región latinoamericana.

La diferencias del encuentro entre México y España es el nuevo espíritu objetivo que permea en ambas estrategias económicas en donde el pertenecer a un espacio geoeconómico específico no excluye la posibilidad de explorar las ventajas preexistentes en otros.

CAPITULO I

MEXICO, EL PROCESO DE MODERNIZACION, DE APERTURA COMERCIAL Y DE
CAMBIO ESTRUCTURAL EN LOS OCHENTAS.

CAPITULO I

MEXICO, EL PROCESO DE MODERNIZACION DE APERTURA COMERCIAL Y DE CAMBIO ESTRUCTURAL EN LOS OCHENTAS.

I. Antecedentes.

II. El proceso de apertura comercial en los ochentas.

II.1 1982-1886

II.2 La aceleración del proceso de apertura comercial, 1987.

III. Instrumentación institucional de la estrategia de comercio exterior en los ochentas.

III.1 1982-1988

III.2 1989-1994

IV. La modernización industrial en los ochentas y su capacidad de respuesta a la apertura comercial.

IV.1 Industria y Comercio Exterior en los ochentas.

IV.2 La situación actual.

CAPITULO I

MEXICO, EL PROCESO DE MODERNIZACION, DE APERTURA COMERCIAL Y DE CAMBIO ESTRUCTURAL EN LOS OCHENTAS.

I. ANTECEDENTES.

La voráGINE de los cambios que ha venido sufriendo la correlación de fuerzas políticas y económicas internacionales a fines del siglo XX, ha logrado, entre otras cosas, un evidente cuestionamiento a la flexibilidad de todos aquellos modelos de desarrollo que fueron apostados después de la segunda guerra mundial, y que hoy, son puestos a prueba frente a los embates de las nuevas y complejas circunstancias internacionales.

En este contexto, la necesidad de adoptar una estrategia que responda al nuevo panorama de la economía internacional se vuelve más que nunca un factor determinante para entender la nueva percepción de México y sus expectativas internacionales.

La posibilidad de aprovechar las nuevas condiciones de los mercados internacionales, obliga a replantear los términos bajo los cuales se intenta la nueva estrategia de inserción mexicana a los polos de desarrollo económico más importantes del mundo.

Un claro ejemplo de los expuesto se presenta con la Comunidad Económica Europea, con quien la estrategia de comercio exterior mexicano ha buscado un mayor acercamiento, profundizando esta tendencia, exactamente a inicios de la actual administración, como lo consigna el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994¹:

" En pocos años la sociedad internacional experimentará cambios importantes. La culminación de la integración europea impone una serie de retos a nuestro país, muchos de los cuales representan oportunidades para el desarrollo. Una de las tareas relevantes que debe llevarse a cabo para contribuir al desarrollo económico de México es encontrar la mejor manera de aprovechar las oportunidades de comercio, de inversión y de coinversión que presenta la Comunidad Europea. Su nuevo grado de integración impactará los volúmenes y flujos de comercio e inversión, así como la calidad de los productos, las normas y la forma de hacer negocios... México estará a la altura de la situación. Con España se enriquecerá la relación bilateral y se aprovechará el rico potencial que ofrece el compartir historia y cultura, así como el potencial de complementación económica".

¹Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, p.23.

Bajo estos términos, el cambio de percepción respecto a la estrategia que debía instrumentarse para responder a las nuevas expectativas económicas internacionales se inicia a partir de los ochentas, y se continúa a lo largo de la década. De hecho, los proyectos particulares que se han planteado en las dos últimas administraciones se pueden englobar, en dos estrategias fundamentales: **El cambio estructural y la modernización.**

El primer concepto aparece por primera vez en el PND 1983-1988, y se define como una estrategia que buscaba cambios de fondo en la estructura económica y en la participación social en el proceso de desarrollo.

El cambio estructural se concebía como todo un "proceso en el que a través de la reordenación y reorientación de los desequilibrios fundamentales de la sociedad, se pudiera alcanzar un rápido proceso de industrialización"².

Se hablaba de la ineficiencia del aparato productivo, la falta de ahorro interno y la brecha de transacciones con el exterior, como ejemplo de los problemas económicos estructurales más graves por resolver³.

A mediados de la década de los ochentas, se da un cambio de la política del **cambio estructural** a la **modernización**, la cual en términos generales perseguía lo mismo que la primera pero tomando en cuenta otros medios.

El concepto de modernización resulta ser mucho más amplio y tiene su origen en el marco del análisis funcionalista del cambio social contemporáneo desarrollado por sociólogos norteamericanos en la posguerra.

La modernización es concebida como un procesos de cambios social basado en el crecimiento económico, el desarrollo institucional, y la otra transformación de la organización social. Esta transformación global implica un transición paulatina y peculiar de la sociedad tradicional a la sociedad industrial⁴.

Bajo esta concepción, el PND 1989-1994 retoma el concepto y plantea la nueva estrategia que gira, entre otras, bajo la siguiente premisa:

²Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, pp. 18-20

³Ibid. p. 22

⁴Lerner, Daniel. "Aspectos Sociales a la Modernización", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Vol.7 p.52

"...La estrategia de modernización en México parte de la consciencia de la oportunidad y del riesgo que representa la gran transformación mundial, y a la vez, de la comprensión del veloz cambio al que han estado sujetas las sociedades y sus organizaciones"⁵.

No obstante lo anterior, en un sentido más amplio, es reconocido por muchos autores⁶, que el inicio del proyecto modernizador del Estado se puede situar en 1940, durante el régimen de Manuel Avila Camacho.

Si bien es cierto que algunas acciones realizadas con anterioridad al régimen camachista, eran signos de "modernidad", tal como la reforma agraria o el inicio de un sistema financiero y de empresas públicas; lo que realmente dio un giro definitivo al impulso modernizador, fue la política de fomento a la producción industrial y agrícola intensiva en capital y apoyada en la iniciativa privada y pública (especialmente de las regiones norte y noreste del país).

La coyuntura de la segunda Guerra Mundial y el período de posguerra, contribuyeron a una nueva posición del estado para la conciliación de las fuerzas políticas e imposición del crecimiento económico como eje legitimador del nuevo proyecto derivado de la revolución mexicana.

Tanto el régimen de Avila Camacho como el de Miguel Alemán, confiaron en que el propio crecimiento económico habría de derivarse en la mejoría de las condiciones de vida a los sectores más desfavorecidos, con lo cual al mejorarse las condiciones de vida, se derivaría una sociedad moderna.

Para inicios de los años cincuenta la tendencia se dió en función de la concentración del comercio exterior mexicano en los EU así como el llamado a la inversión extranjera. La aceleración emprendida en el proceso de modernización llevaría a México efectivamente a crear una sociedad donde coexistía lo urbano y lo rural.

La administración de Adolfo Ruíz Cortines (1952-1958) se caracterizó por su parte, por la continuidad en materia de inversión extranjera directa y empréstitos exteriores, todo ello justificado bajo la premisa de "valiosa contribución al equilibrio monetario de México"⁷.

⁵Op Cit... PND 1989-1994, p.6

⁶ Básicamente de la corriente estructural-funcionalista.

⁷ Ruíz Cortines Adolfo, "Primer Informe de Gobierno", Presidencia de la República, México, 1953.

No obstante lo anterior, en este período se da la devaluación de la moneda en abril de 1954, con esta medida se intentaba restablecer el equilibrio en la balanza de pagos y detener la fuga de capitales, así como sacar a la economía nacional del receso en que se encontraba, aunque todo ello con el latente peligro de los efectos inflacionarios.

En 1955 la economía mexicana logró ajustarse a las nuevas condiciones creadas por el cambio en el valor de la moneda y ya para los años de 1956 y 1957 la situación del comercio exterior evolucionaba favorablemente, de hecho, la balanza de pagos mostró saldos que hicieron aumentar sustancialmente las reservas nacionales.

Posteriormente, durante el lapso comprendido de 1958 a 1970 y bajo los regímenes de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz, se establece el llamado "Plan de Desarrollo Estabilizador", cuyas aportaciones principales se dieron por el crecimiento del PIB a índices del 6.2% anual, junto a un nivel de precios relativamente estable y una paridad cambiaria que se mantuvo por más de veintidos años.

Por otra parte, el rápido crecimiento económico tuvo un costo que se manifestaría en la presencia del proteccionismo, la entrada de más inversiones y créditos del exterior, un sector industrial cada vez más dependiente de la inversión extranjera directa y la tecnología extranjera, y todo ello junto a una creciente concentración industrial.

Por lo anterior, los resultados del Plan de Desarrollo Estabilizador fueron parciales en su último período, sobre todo en lo social, reflejándose en la creciente incapacidad del sistema para satisfacer las demandas de la clase urbana.

Para el período de 1970 a 1976, y con la administración de Luis Echeverría Álvarez, se instrumenta la implementación de una nueva estrategia que se consolidó en el llamado "Plan de Desarrollo Compartido", en donde los objetivos centrales intentaban fundamentalmente: el crecimiento económico, mejora en la distribución del ingreso, y desde luego, estabilidad de precios y en el tipo de cambio.

No obstante lo anterior, las metas señaladas empezaron a rezagarse mientras el endeudamiento externo siguió siendo la práctica común de las autoridades. En este sentido, si bien es cierto que durante 1972 y 1973 se dió un crecimiento económico de 7.5%, este se consiguió a costa de un enorme incremento en el déficit comercial y el ya mencionado endeudamiento⁸.

⁸ La deuda externa del sector público aumentó 75% entre 1960 (1,032 mdd) y 1965 (1,108 mdd) y 80% de éste último año a 1970 (3,256 mdd). de esta fecha al final del sexenio, la deuda se

Por otra parte, el principal instrumento de política económica era el gasto público, que en lugar de financiarse con recursos fiscales y deuda pública, recurre a financiamiento externo, lo anterior limitó el crecimiento económico al utilizar las divisas en el pago de intereses y amortizaciones.

Para 1976 el saldo económico era francamente grave, ya que la elevación de precios, la aguda presión inflacionaria, la baja en la producción agrícola, la sobrevaluación del peso y el pago de intereses, llevaron a los capitales privados -y algunos públicos- a la eminente fuga provocando a su vez, el derrumbe inexorable del tipo de cambio.

La devaluación trajo consigo mayor dependencia externa, mayor inflación y, por lo tanto, un estancamiento en el proceso de inversión productiva fundamental en el proceso de modernización.

En 1976 y cuando el país experimentaba una severa crisis económica que había vuelto las condiciones prácticamente insostenibles, el descubrimiento de grandes yacimientos petroleros y el acceso a cantidades importantes de crédito externo, coadyuvaron a una rápida recuperación y a alcanzar elevadas tasas de crecimiento del PIB en los años subsecuentes.

En este sentido la administración 1977-1982 a cargo de José López Portillo se encontró frente a una evolución favorable de los precios de exportación, particularmente, del petróleo. Sin embargo, el crecimiento de la demanda fue superior a la capacidad de respuesta del aparato productivo interno, lo que obligó a realizar importaciones crecientes, que junto a los desequilibrios sectoriales reflejaron una inflación acelerada y grandes presiones en la balanza de pagos.

La solución imperante a tales problemas, se da recurriendo nuevamente al endeudamiento externo, creando entonces, un aumento en las tasas de interés y, asimismo, un déficit en la cuenta corriente. El financiamiento para la modernización se hizo cada vez más dependiente del petróleo y del endeudamiento externo.

La baja relativa en los precios del petróleo en 1981, el endurecimiento del financiamiento externo y el aumento de las tasas de interés, nos llevaron nuevamente en diciembre de 1982 a una situación sumamente crítica.

quintuplicó, llegando al nivel de 19,600 mdd. Informe de la CEPAL y BANCOMEXT.

II. EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN LOS OCHENTAS.

Hasta 1976, los anteriores veinte años del comercio exterior mexicano tuvieron como definición el proteccionismo. Durante ese tiempo el tipo de cambio se mantuvo invariable, de hecho, de 1956 a 1962, las fracciones de importación sujetas a control casi se duplicaron y la participación de las importaciones controladas aumentó de 33 a 44%⁹.

En general, durante gran parte del decenio de los sesentas y comienzos de los setentas, un gran número de fracciones se incluyeron en la lista de importaciones controladas.

En el período 1977-1980, con las devaluaciones, los descubrimientos petroleros y la mejoría de la balanza de pagos, constituyó un entorno propicio para intentar reducir los niveles de protección. El peso relativo de las fracciones sujetas a permisos previos de importación se redujo de 77.4% a 24% en 1980 (Cuadro No. 1), y al mismo tiempo se elevaron los aranceles para que las empresas se adaptaran al nuevo régimen.

Sin embargo, a pesar de que dichos aumentos fueron pensados para una duración temporal, la inminencia de la crisis y la subrevaluación del peso les dieron un carácter no sólo permanente, sino creciente.

De esta forma, la liberación en términos de valor fue menor de lo que parecía a simple vista. Mientras que en 1977 estaban sujetas a permiso 90% de las importaciones, en 1980 el coeficiente se redujo a 60%, nivel similar al de inicio de decenio (Cuadro No. 1).

La protección efectiva promedio para toda la economía fue de 6% en 1979 y de 28% en 1980¹⁰ (excluyendo servicios e hidrocarburos). El incremento se registró fundamentalmente en las manufacturas modernas e intermedias y en menor medida en la agricultura y las manufacturas tradicionales.

Lo anterior se puede confirmar revisando la tendencia seguida por el sesgo antiexportador durante esos años. A través de ese indicador se puede observar como, pese a las medidas de liberación, la capacidad de exportación disminuye cuando aumenta la protección de ciertos sectores.

⁹Ten Kate A. "La política de protección al desarrollo económico de México", F.C.E., 1979.

¹⁰IMCE, "La protección efectiva en México", 1979-1983, México 1984, p.20.¹⁰12

Cuadro No. 1

**ESTRUCTURA DE LA TARIFA DE IMPUESTO GENERAL DE
IMPORTACION SEGUN REGIMEN LEGAL (a)**

	1977	1978	1980	1982	1984	1986 (1)	1987 (2)
Total de fracciones	7,340	4,653	7,776	8,008	8,063	8,206	8,292
Controladas	5,684	3,239	1,866	8,008	5,219	638	508
% del total	77.4	43.4	23.9	100.0	64.7	7.7	6.1
% de importaciones	90.0 (b)	76.3 (b)	60.0	100.0	83.5	30.9	25.8
Liberadas	1,656	4,214	5,910	0	2,844	7,568	7,784
% del total	22.5	56.5	76.0	0.0	35.3	92.2	93.9
% de importaciones	10.0 (b)	23.7 (b)	40.0	0.0	16.5	69.1	74.2

(a) No se incluyen fracciones prohibidas

(b) Datos estimados

(1) Cifras preliminares

(2) Datos hasta el mes de mayo

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Por ejemplo, las manufacturas intermedias y modernas demuestran una evidente disminución de su capacidad exportadora en tanto que la minería registró una tendencia contraria (Cuadro 2).

II.1 1982-1986.

• 1982.

El proceso de apertura comercial se revirtió en 1982. La virulencia de la crisis condujo, principalmente, a restablecer la protección total a través de la reinstalación de permisos y el incremento de los aranceles que aunados a un posterior periodo de devaluaciones del peso mexicano, lograron una implantación del control de cambios.

Al finalizar el año habían dos tipos de cambio: El libre y el controlado, de esta forma, se regresó a la tradición de utilizar la restricción de las importaciones como un instrumento para hacer frente a la crisis de pagos. Se limitaron más las compras externas y en septiembre todas ellas se sujetaron a los permisos previos, además había un excesivo control por parte de las autoridades financieras que repartían las escasas divisas entre los exportadores potenciales.

• 1983-1984.

Después de 1982 es evidente la baja tendencia importadora, esto es porque los productos importados se consideraban tan caros que aún sin las restricciones ya impuestas, las compras externas se habrían desplomado de todas maneras.

Sin embargo, si bien durante 1983 los instrumentos de política comercial se siguieron utilizando con un criterio orientado a corregir la grave crisis de la balanza de pagos y racionalizar el uso de divisas. Ya para 1984, con la estipulación de los programas institucionales¹¹, la política comercial se orientó a la racionalización de la protección, iniciándose la etapa de sustitución de permisos por aranceles¹².

Si en 1983 se redujeron las fracciones controladas en más de veinte puntos porcentuales, ya para 1984 se eliminó el permiso a 2,844 fracciones (básicamente en insumos industriales) de un total de 8,063. La reducción de la disper-

¹¹PND 1983-1988; PRONAFICE, 1984-1988.

¹²La sustitución de permisos por aranceles tiene como objetivo fundamental hacer más transparente el sistema de protección.

Cuadro No. 2

**SESGO CONTRA LAS EXPORTACIONES POR SECTOR
(PORCENTAJES)**

	1979	1980	1981	1983 (1)
Agricultura	6 -	14 +	33 +	16 -
Minería	62 -	67 -	66 -	61 -
Manufactura Tradicional	13 -	15 +	48 +	36 -
Manufactura Intermedia	6 +	21 +	17 +	18 -
Manufactura Moderna	92 +	188 +	355 +	44 +
Petróleo y Derivados	87 -	93 -	92 -	45 -
Total Promedio	20 -	14 -	1 +	30 -
Total Promedio sin Pe- tróleo y sus Derivados	3 +	27 +	54 +	20 -

(1) Datos hasta el mes de septiembre

(+) Sesgo en contra de las exportaciones

(-) Sesgo a favor de las exportaciones

Fuente: Instituto Mexicano de Comercio Exterior

8

sión arancelaria, el freno a la especulación de precios y la simplificación en la aplicación de las tasas arancelarias eran los objetivos más importantes perseguidos por estas medidas.

• 1985.

En 1984 existía ya una gran expectación por los cambios que se estaban realizando en la política comercial mexicana, pero, es definitivamente en el año de 1985, cuando a través de las reformas del mes de julio, se establece un cambio de fondo en el proceso de apertura comercial.

De hecho las medidas fundamentales fueron tomadas básicamente bajo ls siguientes puntos:

- a. Se eliminaron los requisitos previos para 3,064 fracciones (bienes intermedios y de capital) de la tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) de un total de 8,100 fracciones arancelarias.
- b. Se incrementó el número de fracciones liberadas del requisito del permiso previo por aranceles (Cuadro 3).
- c. A finales de 1985 se introdujeron casi cuatrocientos nuevos precios oficiales para compensar una parte de la protección perdida por la eliminación de permisos.

De esta forma, podemos cosiderar que las reformas de julio de 1985 representaron el abandono del modelo de sustitución de importaciones que prevaleció en la estrategia económica de México.

• 1986.

El proceso de apertura siguió en marcha y en el contexto legal se publica el 13 de enero la "Ley reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución" (Ley de Comercio Exterior) que otorga facultades al Ejecutivo para establecer medidas de regulación al comercio exterior.

Otra acción de relevancia se da con la firma del protocolo de adhesión al GATT, el 25 de julio, con lo cual se pretendía esencialmente lo siguiente:

- a. Ampliar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado internacional.

Cuadro No. 3

SUSTITUCION DE PERMISOS POR ARANCELES		
Año	# de Fracciones Liberadas del Requisito de Permiso	% de Importaciones (Año Base 1984)
1984	2,844	16.5%
1985	7,159	62.0%
1986	7,284	65.0%
1987	8,117	76.4%

Fuente:

Elaborado en base a datos del artículo "La Política de Comercio Exterior: Objetivos, Instrumentos y Acciones", Comercio Exterior, Agosto 1986, pp. 735 a 701. México D.F..

El dato para 1987 es de SECOFI, Subsecretaría de Comercio Exterior.

- b. Sincronizar el proceso de liberalización gradual del comercio exterior de México con la apertura de otros mercados a las exportaciones mexicanas a través del tratamiento de la Nación Más Favorecida (NMF) del GATT.
- c. Insertar al país en las corrientes de cambio y las industrias internacionales.
- d. Reorientar las negociaciones de acceso a mercados a un esquema multilateral de negociaciones y de resolución de controversias, en base al tratamiento de NMF¹³.

El 25 de noviembre se adoptó la ley Antidumping, bajo la cual se pretenden contrarrestar las prácticas desleales de comercio a través de impuestos compensatorios que sustituirán paulatinamente a los precios oficiales de importación y exportación.

También la estructura arancelaria sufrió cambios importantes. Al principio del año se eliminó el nivel arancelario de 100% y las fracciones correspondientes se conjuntaron en el nivel de 50%, a finales del mes de abril, se llevó a cabo la primera ronda de desgravación arancelaria que implicó la reducción de los siguientes niveles: el de 50% bajó a 45% el de 40% a 37%, el de 20% a 27.5%, el de 25% a 22.5% y el de 20% a 17.5%. Además el nivel de 5% se eliminó y se conjuntó en el nivel de 10%¹⁴.

II.2 LA ACELERACION DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL, 1987.

• 1987.

0

1987 puede ser señalado como el año en el que se realizan de manera contundente las acciones de liberalización comercial más relevantes y rápidas de acuerdo con el proyecto establecido en esta materia.

En efecto, el proceso de liberalización que se había calendarizado para octubre de 1988 sufrió una modificación significativa, de tal manera que se "adelantaron" las metas con el fin de contribuir al abatimiento de las presiones inflacionarias que agudizaron durante el segundo semestre de 1987.

¹³Olea Miguel, "Políticas Comerciales y Negociaciones Comerciales de México", COLMEX - Fundación Rockefeller, México, 1988, pp. 16-17

¹⁴Dirección General de Aranceles, SECOFI.

De hecho, es en el marco del Pacto de Solidaridad Económica donde se derivó la aceleración del programa de racionalización a la protección (particularmente en el proceso de desgravación arancelaria), el objetivo era forzar a los productores nacionales a competir con los bienes importados a precios internacionales, logrando además evitar la especulación con la demanda interna¹⁵.

En febrero se llevó a cabo la segunda etapa del programa de desgravación arancelaria, afectando a más de 4000 fracciones y reduciendo el número de tasas impositivas de 13 a 7 (cuadro 4).

La tercera ronda estaba prevista para diciembre de 1987, pero en su lugar se realizó una reducción arancelaria mucho más ambiciosa que rebasó las rondas tres y cuatro en su conjunto.

En diciembre de 1987 las tasas arancelarias se redujeron a la mitad de su valor anterior, lo cual situó la tasa máxima en 20% en lugar del 30% que se había programado instrumentar para octubre de 1988.

El número de tasas se redujo a cinco, cuya distribución es la siguiente: Exentos y con tasa del 10%, los artículos que no se producen en el país, o que sean insuficientes, según la prioridad que se les asignará y considerando que la tasa de cero se aplicaría a materias primas, o bienes finales destinados al consumo básico de la población o artículos producidos en México, según su grado de elaboración.

En lo que concierne a otros instrumentos de política comercial debe señalarse que los precios oficiales se eliminaron prácticamente en el curso del año, alcanzando productos tales como tabaco, hilos y textiles, telas, calzados, pastas, celulósicas y papel, algunos productos de madera, algunos químicos, hule, vidrio, diversos productos de metal y automóviles.

¹⁵Otro elemento importante en el congelamiento del tipo de cambio que desde entonces debería desempeñar el papel de ancla de la inflación interna.

Cuadro No. 4

**AVANCE DE LA REESTRUCTURACION ARANCELARIA
1983-1987**

Nivel Arancelario (%)	1983 # de Fracciones	1987 ^(a) # de Fracciones
Exento	339	284
5	617	-
10	3,515	3,480
15	73	-
17.	534	-
20	1	1,277
25	1	235
27.	785	-
30	43	24
33	-	1,951
35	24	-
40	1,102	1,046
45	-	-
50	322	-
70	27	-
75	266	-
100	375	-
# de tasas	13	7

a. al 30 de Julio

1. El valor comprende el año de 1986

Fuente:

Dirección de Análisis Económico

Dirección General de Aranceles, SECOFI

III. INSTRUMENTACION INSTITUCIONAL DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EN LOS OCHENTAS.

Si bien es cierto que la justificación de la apertura comercial mexicana no puede ser reducida únicamente a una actitud de mera "voluntad institucional" por el cambio cualitativo en la estrategia de comercio exterior mexicano emprendido en las dos últimas administraciones, por otra parte, sí se puede subrayar que es precisamente en estos últimos sexenios (particularmente en el de Carlos Salinas de Gortari de 1988 a 1992) en donde se rescata de manera notable la variable de comercio internacional como parte nodal del proyecto original instrumentado en la estrategia global de planeación.

El sentido de la revisión esencial de estos lineamientos institucionales encuentra su lógica entonces, en la necesidad de establecer los esquemas generales bajo los cuales se está replanteando el nuevo papel del Estado y de los agentes productivos en la búsqueda del cambio estructural y de modernización nacional ante el complejo panorama de interdependencia económica mundial en los umbrales del siglo XXI.

III.1 1982-1988

A. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 concebía la modernización en función de un proyecto de planeación de desarrollo¹⁶.

La modernización planteada consistía en superar la crisis de 1982 y sentar simultáneamente las bases de un cambio estructural de largo plazo para transformar el crecimiento económico en desarrollo social junto a la modernización del aparato productivo.

En este sentido las dos líneas de estrategia se dan bajo las siguientes premisas: La reordenación económica; y el cambio estructural.

De esta manera, es precisamente en la segunda premisa denominada como de "cambio estructural", en donde se señala uno de los elementos más sustanciales dentro de todo el planteamiento.

¹⁶Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Se consideraba que era necesario iniciar un cambio de fondo en la estructura económica y en la participación social en el proceso de desarrollo, esto con el fin de reorganizar el proceso productivo y distributivo, así como superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales del desarrollo.

Ahora bien, para poder arribar a estas metas, el plan señaló ciertas estrategias y líneas generales de acción en materias económicas y administrativas, para el caso del interés particular del comercio exterior, destaca el punto 6.5 titulado "vinculación con la economía mundial" bajo dos niveles de acción específicos:

1. Respecto al manejo del tipo de cambio y de la demanda interna donde el primer aspecto se mantendría a través de un mercado dual de divisas o dos tipos de cambio, manejando congruentemente su desliz y la fijación de las tasas de interés internas.

Por otra parte se intentarían acciones coordinadas de manejo de la oferta y demanda nacional mediante adecuaciones en la política del gasto público y el fortalecimiento del ahorro interno.

2. Protección comercial y apoyos específicos a la exportación, y dentro de este lineamiento destaca la iniciativa por la reordenación de un sistema de permisos previos de importación, por un sistema de aranceles; reducir el grado de dispersión arancelaria; promover un método de sustitución selectiva de importaciones; mejorar la asignación de recursos en el proceso de desarrollo industrial; y de igual forma, llegar a incrementar la atención en las deficiencias en materia de organización administrativa, transporte y comercialización.

En este proyecto de planeación, la cooperación económica internacional es un medio para lograr los fines antes descritos, sin embargo es evidente que no existe una particularización de regiones o países prioritarios, sino antes bien sólo un señalamiento global.

B. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE).

En junio de 1984 fue aprobado el decreto por medio del cual se creó el PRONAFICE como un programa sectorial de mediano plazo (1984-1988).

Este instrumento establece de manera detallada los que serían los objetivos primordiales en materia de comercio exterior de esa administración, concebida bajo los siguientes lineamientos:

1. La racionalización de la protección.
2. El fomento a las exportaciones.
3. La integración y el desarrollo de las franjas fronterizas y las zonas libres.
4. Las negociaciones comerciales internacionales.

El punto número uno referido a la racionalización de la protección implica el ajuste gradual a los niveles de protección que permita un proceso de importación selectiva y una industrialización eficiente, competitiva y de fomento a las exportaciones.

En el corto plazo se buscaba fundamentalmente el ajuste a la Tarifa del Impuesto General de Importación, así como la eliminación de obstáculos y trabas administrativas.

En el mediano plazo se pensó en convertir al arancel en el principal instrumento de la política de protección, aunque con la previsión de revisar igualmente dos veces por año el sistema de permisos de importación.

Del segundo punto el Estado se planteaba el reto de lograr que para el plazo de tres años (1985-1988), se lograra que las exportaciones no petroleras alcanzaran una tasa promedio de crecimiento de entre 15 y 18%.

Los mecanismos que permitirían tal objetivo eran básicamente:

- ° Política de cambio realista.
- ° Financiamiento desde la preinversión hasta la comercialización donde el BANCOMEXT sería el principal instrumento de financiamiento, mientras que el FOMEX otorgaría créditos para garantizar las exportaciones de bienes y servicios para reasegurar las operaciones de exportación.
- ° Se continuaría adecuando los niveles arancelarios.
- ° Fiscalmente se autorizaría la devolución de los impuestos de importación utilizados directamente en los productos de exportación.

- ° Se fortalecerían las funciones del Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE).
- ° La creación de la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX).
- ° Mayor impulso a los mecanismos de comercialización.

En cuanto a las Políticas de las franjas fronterizas y zonas libres se establece la búsqueda de la integración económica de la zona libre con el resto del país y lograr un desarrollo integral.

De esta forma la integración del mercado y de los procesos productivos se darían a tres niveles:

- ° Entre las ciudades fronterizas y el resto de sus respectivos estados;
- ° Entre diversos estados fronterizos; y,
- ° Entre éstos y el resto del país.

Las negociaciones comerciales internacionales en este instrumento son concebidas bajo un evidente sesgo "regionalista", de hecho, dentro de los lineamientos de las negociaciones por grupos de países, si bien se contemplan entendimientos de intercambio con los países industrializados, existe todo un planteamiento anterior que aún insistía en la necesidad de reforzar los vínculos con América Latina a través del ALADI.

En este sentido, la particularidad del PRONACIFE 1984-1988 se da en la evidente estructura de transición que nos permite apreciar elementos tradicionales e innovadores dentro de la propia visión de la estrategia de planeación, antecedente incuestionable del modelo que se asume en la estrategia actual.

C. El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX).

El 8 de abril de 1985 se dió a conocer el PRONACIFE como uno de los programas sectoriales más acabados en cuanto al proyecto del comercio exterior de ese sexenio. Los elementos de esta estrategia se pueden sintetizar como sigue:

- ° Fomento a la producción, donde destaca como eje fundamental la necesidad de la adopción de medidas para aumentar los bienes que se venden al exterior y

aquellos que ya produciéndose aún no se importan; además del fomento y apoyo a la inversión necesaria para este fin.

- Apoyos institucionales, en donde se explica la función de los órganos e instrumentos en la articulación de la estrategia de comercio exterior, en este sentido se mencionó al Instituto Mexicano de Comercio Exterior (hoy desaparecido); las empresas de comercio exterior como el BANCOMEXT y apoyos financieros como FOMEX (Fondo Mexicano de Exportación); y medidas específicas tales como:
 - Tratamientos fiscales a la exportación.
 - Precios internacionales para insumos de productos de exportación y la exportación directa.
 - Programas de importación temporal.
 - Devolución de impuestos al comercio exterior (Draw Back).
 - Sistemas de información a exportadores potenciales.
 - Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
 - Aprovechamiento de las ventajas de la inversión extranjera.
- Promoción, referida esencialmente a la importancia de promover los productos con mayores posibilidades de exportación.
- Apoyos financieros, el financiamiento del comercio exterior se planteaba fundamentalmente para la venta de productos agrícolas y manufacturados, de esta forma se propone una "ingeniería financiera"¹⁷ para apoyar la participación de productos mexicanos en licitaciones de países extranjeros.
- Formas no convencionales de comercio exterior, que se refiere básicamente a permitir la importación de algunos artículos considerados prescindibles, a cambio de llevar a cabo exportación de productos de difícil colocación en el exterior, así como utilizar el

¹⁷ la ingeniería financiera contiene los siguientes elementos: Reestructuración y consolidación del pasivo; nuevas fuentes de financiamiento; conversión de la deuda por capital; identificación de nuevos capitalistas; acciones con empresas afines. Comercio Exterior, Vol.35, N.4, México, Abril de 1985.

intercambio compensado para realizar no sólo exportaciones sino también importaciones.

- ° Desconcentración y simplificación administrativa, en donde se determinaron elementos de disminución de trámites aduanales específicos, junto con la reducción de número de fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones.
- ° Negociaciones comerciales, realmente importantes ya que en este punto es donde se establece la importancia que podía representar para nuestro país el aprovechamiento de mercados internacionales.

Se divide en dos aspectos clave, que son las negociaciones multilaterales y negociaciones bilaterales y regionales. En el primer aspecto se empieza a delinear ya la necesidad de inserción de México en el mercado mundial en el que se empezaban a producir cambios; sin embargo se patentiza un marcado sesgo de preferencia por el conjunto de los países subdesarrollados y el interés en el discurso del Nuevo Orden Internacional.

En el segundo aspecto, las negociaciones bilaterales considera a la Comunidad Europea bajo la premisa de fortalecimiento de vínculos económicos.

En este instrumento la visión de la CE como alternativa viable de intercambio comercial es todavía superficial; sin embargo el hecho del reconocimiento de un cambio cualitativo en la economía internacional, y la necesidad de inserción de México en ella, es un precedente importante para explicar el proyecto hoy asumido.

- ° Infraestructura, en donde finalmente se contempla la importancia de las carreteras, ferrocarriles y servicios portuarios y aéreos en la relación: comercialización eficiencia.

III.1 1982-1988

A. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 al igual que el de la administración pasada, incluye una parte diagnóstica y otra pragmática. Cambia, no obstante, la estructura de organización, pues el plan del presente sexenio, se codifica conforme a los tres acuerdos nacionales propuestos por El Ejecutivo el primero de diciembre de 1988, precedidos de un capítulo sobre México en el mundo.

Los objetivos nacionales propuestos son:

1. La defensa de la soberanía y promoción de los intereses de México en el mundo.
2. La ampliación de la vida democrática.
3. La recuperación económica con estabilidad de precios.
4. El mejoramiento productivo del nivel de vida de población.

A su vez, los niveles de especialidad de metas e instrumentos, aunque generales en ambos, resultan quizás más detallados en el de 1982-1988. Probablemente ello obedeció a la incertidumbre que existía cuando se elaboró el plan actual.

Sin embargo, hay de manera evidente, una coincidencia definitiva lo que en 1982 comenzó como cambio estructural, en 1989 se define como modernización.

En este sentido, es particularmente interesante observar como en el plan actual se hace énfasis muy especial en la relación de la modernización de México y su nueva posición internacional.

Se reconoce de manera contundente que "la estrategia de modernización en México parte de la coincidencia de la oportunidad y del riesgo que representa la gran transformación mundial"¹⁸. Por lo tanto, en ese contexto, se puede afirmar que la visión gubernamental a partir de este plan, concibe un campo internacional más abierto y dinámico.

Por otra parte, es igualmente interesante señalar que cuando se hablaba de la promoción de los intereses de México en el exterior, se refería a intereses en órdenes económicos y financieros apoyados en una política exterior activa.

En el caso particular de los objetivos que atañen al comercio exterior, cuatro resultan en importancia, estos son:

- Promoción en el exterior del desarrollo del país.
- Protección de los derechos e intereses de los mexicanos en el exterior.
- Cooperación Internacional.

¹⁸Carlos Salinas de Gortari, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México, 1989.

- ° Promoción de la imagen de México en el mundo.

Ahora bien, con la definición de los objetivos se plantean consecuentemente las estrategias y líneas de acción para llevarlos a cabo, aunque en el plan analizado dichas líneas de acción son bastante generales (respecto a la complejidad de la problemática), en cambio sí existen aspectos muy específicos de gran interés para este estudio.

En el enfoque geográfico correspondiente al apartado 3.1.2.2., se hace una división por regiones considerandolas las siguientes:

- ° **Fronteras.** En donde se considera que la atención a los países con los que México tiene fronteras es prioridad de la política exterior, tanto al Norte, con los Estados Unidos, como al Sur con Guatemala y Belice; así como una atención especial a Centroamérica.
- ° **América Latina y el Caribe.** Entendiendo que al comparar problemas semejantes, pueden haber beneficios a partir de experiencias similares, especialmente con Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.
- ° **Países desarrollados.** Donde considerara de manera especial a la CE (como se mencionó al inicio de este capítulo); además de Canadá como parte de América del Norte; y Europa del Este.
- ° **Cuenca del Pacífico.** Con especial interés en Japón y China y con la región en general como el centro financiero de mayor interés hoy por hoy.
- ° **Otros países en desarrollo.** Considerando en este punto a ciertos países de Asia y Africa.

Con lo anterior podemos establecer que la propuesta de la globalización económica como paradigma de la modernización buscada por México, es uno de los pilares más importantes bajo los cuales se apoya la actual estrategia económica global.

B. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE).

Cuatro son los objetivos del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994: Propiciar el crecimiento de la industria reorientándola hacia la exportación; desconcentrar su desarrollo en busca de un equilibrio regional; promover y defender nuestros intereses comerciales en el exterior, y crear empleos más productivos mejorando, en paralelo, la calidad de la producción.

Ahora bien, en este sentido, es notable como se abandona el enfoque de programas sectoriales específicos definidos centralmente por el gobierno federal (como en el PRONACIFE), y se sustituye por un esquema para el desarrollo en el que los sectores productivos asumen un papel más amplio siendo corresponsable de las decisiones.

De hecho, la articulación de las estrategias y las líneas de acción confirman que el gobierno deja de ser regulador para ser sólo un promotor. Los aspectos más importantes de desregulación y simplificación administrativas son los siguientes:

- La inversión nacional y extranjera se orientarán conforme a las decisiones de individuos y empresas, no hacia campos señalados por el sector gubernamental.
- Se extenderá la racionalidad de la protección comercial a sectores productivos aún protegidos a fin de inducir su especialización en los bienes que cuentan con ventajas comparativas.
- Se establecerán esquemas para impulsar las inversiones privadas requeridas por el país.
- Se perfeccionará el funcionamiento de las fuentes de financiamiento en instrumentos e instituciones.
- Se promoverá el desarrollo de infraestructura mediante coinversiones del sector público y privado.
- Se simplificarán los reglamentos, normas y trámites.
- Se avanzará en la supresión de facultades discrecionales de las autoridades.
- Se eliminarán las regulaciones que obstaculizan la libre competencia a los mercados.
- Se evaluará la creación de nuevas alternativas de inversión para los extranjeros en el mercado bursátil.
- Se promoverá la desregulación de las telecomunicaciones.
- Se alentará la modernización de la micro, pequeña y mediana industria, se fomentará la formación de uniones de crédito y se establecerá la ventanilla única de gestión para facilitar su acceso a los incentivos y apoyos existentes.
- Se mejorará la eficiencia de las maniobras de carga y descarga en zonas fronterizas, puertos, aeropuertos y ferrocarriles.

Como se ve, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, es la concretización de un proyecto que apuesta abiertamente a la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo en el que se combinan algunos elementos típicos de planeación, junto a un inusitado énfasis de aspectos novedosos, todos ellos encaminados a llevar a México a una globalización de su economía.

Sin embargo, no debe soslayarse que el riesgo de una "política más internacional", debe tomar en cuenta la vulnerabilidad a la que se sujeta, ya que gran parte de su éxito se basa en condiciones ajenas al control interno de un país.

IV. LA MODERNIZACION INDUSTRIAL EN LOS OCHENTAS Y SU CAPACIDAD DE RESPUESTA A LA APERTURA COMERCIAL.

En México, la relación histórica entre industrias y comercio exterior se puede explicar bajo un destino común, bajo la articulación de una estrategia que durante un largo período, se caracterizó por la implementación de una sustitución de importaciones, cuyos resultados se traducen en una planta productiva desarticulada hacia adentro a la vez que se desvinculaba con los diferentes sectores de la economía hacia afuera.

Si agregamos a lo anterior la política de proteccionismo excesivo y el descuido al estímulo selectivo de la oferta productiva, podremos entender entonces como, pese a las políticas de reestructuración industrial planteadas de 1982 a 1988, se vieron muy limitadas en un gran número de sus objetivos más importantes.

Por otra parte, el peso increíble de la deuda externa, la caída de los precios del petróleo, la inflación y las políticas macroeconómicas de corto plazo implementadas en últimos años PIRE, PAC PSE, PECE¹⁹; sólo patentizan aún más un fenómeno angular dentro de la relación Industria-Comercio Exterior, el fenómeno del "desequilibrio crónico".

Hoy por hoy, cuando las economías desarrolladas del mundo se encuentran en un proceso de transición a nuevos sistemas de producción, logrando un cambio radical en el concepto tradicional de productividad²⁰. Las industrias de mediano desarrollo,

¹⁹PIRE: Programa Inmediato de Reconstrucción Económica; PAC: Programa de Aliento y Crecimiento; PSE: Pacto de Solidaridad Económica; PECE: Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico.

²⁰Un ejemplo es la llamada "especialización flexible", que se caracteriza por la implementación de sistemas operativos computarizados que pueden reasignar los recursos y modificar los procesos de producción con gran flexibilidad,

encuentran así, un nuevo campo de opciones para lograr una penetración estable en sectores tradicionales que los países industrializados abandonarán, dadas sus nuevas presiones de competencia²¹.

Este cambio en las relaciones de producción, significará también una profunda reestructuración de las relaciones económicas internacionales. La reorientación de la industria será acompañada por un nuevo esquema del comercio y las finanzas internacionales.

En este sentido, la reorientación de la economía mexicana a la consolidación de un sector exportador competitivo internacionalmente, implica por tanto, un cambio de "fondo" dentro de la cultura industrial hasta ahora existente.

Sin embargo, en la proposición de emprender dicho cambio, es necesario partir del reconocimiento de los problemas estructurales que afectan a la industria, para poder posteriormente evaluar las posibilidades de estrategia aplicables al fenómeno.

En el siguiente apartado, se intentarán señalar de manera general ambos aspectos, con el que se enmarca el desarrollo de la relación intrínseca de la Industria y el Comercio Exterior en México.

IV.1 INDUSTRIA Y COMERCIO EXTERIOR EN LOS OCHENTAS.

De acuerdo con René Villarreal dos características han sido constantes durante el proceso de industrialización en México: el rezago y la dependencia.

Desde sus orígenes, la industria en México se vio afectada por el largo período de dominación colonial, de hecho, la hegemonía ejercida del centro a la periferia se patentizaba en tanto las riquezas naturales eran explotadas por extranjeros y dirigidas hacia el exterior.

En esa época, la industria era precapitalista y solo se establecían focos industriales que no compitieran con la metrópoli, y que sirvieran de apoyo a la economía local; tales como las industrias azucarera, del tabaco, algodón y de beneficio de los minerales.

evitando así, los sistemas operativos rígidos y difícilmente adaptables a los cambios de demanda.

²¹ Véase Fiore Michael, "The Second Industrial Divide", Basic Books, New York, 1986.

Posteriormente, durante la mayor parte del siglo XIX, en el México independiente, nuevamente, una gran parte de capitales salieron hacia el exterior.

La preeminencia de la agricultura fue la causa de que la industria textil fuera la única de importancia en esos años, conservando su pequeña escala a la industria de papel, aceite, jabón y vidrio²².

De esta forma, a finales del siglo XIX y durante los treinta años del porfiriato, se incrementa sustancialmente la infraestructura industrial -se crean vías ferreas y se introduce la energía eléctrica-, se da un gran impulso a la industria e la transformación fundándose la primera siderúrgica en Monterrey.

En el siglo XX, a partir de la Revolución Mexicana y hasta mediados de los años treinta, el logro industrial de mayor envergadura lo da la industria petrolera, que al nacionalizarse en 1938, inicia la participación directa del Estado en la economía²³.

Dos años después, en 1940, se inicia en México el llamado "despegue industrial" basado en la estrategia de la sustitución de importaciones, que finalmente, no contó con la superficie fortaleza para lograr un cambio, y mantuvo a la industria sometida al exterior.

En 1970 el decenio enfatizó la concentración industrial en una área que equivale al 0.25 por ciento del territorio nacional y se mantuvo la dependencia de la tecnología extranjera²⁴.

Finalmente, los ochentas iniciaron con el alza en los precios internacional petróleo (para México), lo que alentó a la industria petrolera y subsecuentes; sin embargo, en poco tiempo después, la especulación y las medidas sustituidas de los países desarrollados, lograron la caída de los ingresos petroleros y la profundización de la crisis.

Ante la coyuntura, era eminente la exigencia de una nueva estrategia industrial, basada en elementos distintos, los cuales se planearán más adelante.

²²pereña Gili, Mercedes, "Las Actividades Económicas de México", Inédito, México, 1981.

²³Ibid. p.3

²⁴pereña Gili, Mercedes. "La Planeación Industrial En México", Inédito, México, 1977.

A. Los problemas estructurales de la industria.

A lo largo del proceso de industrialización en México se han venido presentando ciertos rezagos en aspectos muy específicos, los cuales no solo han persistido, sin que antes bien, se han agudizado. Entre ellos, los más evidentes, se pueden señalar como sigue:

- ° Dependencia e insuficiencia del desarrollo tecnológico, que se refiere básicamente a la incapacidad del aparato productivo mexicano en la generación de una dinámica tecnológica propia, de hecho la tendencia que presenta nuestra infraestructura está encaminada a las copias de técnicas diseñadas para otros mercados y sistemas productores, y tomándose muy poco en cuenta la inversión en investigación nacional.
- ° Organización Industrial poco eficiente, en donde se considera que no se ha estimulado una articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños, se tiende así, a esquemas de integración vertical en las grandes empresas y, por el contrario, se desaprovecha la posibilidad de una "producción participativa" consistente en las ventajas de la subcontratación entre pequeñas, medianas y grandes industrias.
- ° Concentración industrial excesiva, es decir, el centralismo de la planta productiva alrededor de los grandes centros de consumo.
- ° Rezago en infraestructura, ya que durante el período de 1982 a 1988 el ajuste recesivo ha implicado una significativa contracción en la inversión en infraestructura, de hecho, la inversión per cápita en 1988 era similar a la de 1970, es decir no había un cambio desde hace 18 años.
- ° Desempleo estructural, que obedece a la falta de integración entre la industria y los demás sectores, ya que cuando por el contrario existe una integración deficiente entre sectores, un empleo en la industria tiene un efecto multiplicador hacia atrás y hacia adelante en la cadena productiva que genera empleo.
- ° Rezago y retroceso en el sector de bienes de capital, siendo este uno de los factores más importantes ya que este sector es estratégico para consolidar un proceso de reestructuración y modernización de la industria mexicana dado que:
 - a. Posee un efecto multiplicador al ser quien elabora y abatece la maquinaria y equipo que estimula el desarrollo de la totalidad de las actividades industriales.

- b. En el sector se generan las bases de las relaciones internacionales e intrasectoriales.
- c. Ahí se concentra y produce la tecnología e ingeniería industrial.

Actualmente estas industrias operan a nivel de utilización de su capacidad instalada que va del 30 al 60% y la reducida capacidad del mercado interno no fomenta la producción de ciertos bienes competitivos al exterior.

B. Las Opciones en el Proyecto de Crecimiento Industrial.

La estrategia de industrialización que asume cualquier país lleva consigo un contenido que atañe implícitamente a la teoría del comercio internacional.

En este sentido es frecuente escuchar que las opciones en política comercial se presentan como dos posibilidades excluyentes, es decir, libre cambio versus proteccionismo.

De lo anterior se desprende que es evidentemente imposible que cada país invente su propia teoría de comercio internacional, pero tampoco es real la aplicación estricta de las "recetas" que se deducen de la teoría.

Las diferencias en el grado de desarrollo, las condiciones políticas y sociales, la dotación de recursos, el nivel de tecnología, el acceso a otros mercados y las condiciones del entorno internacional, son elementos insoslayables a considerar en el ritmo y magnitud de la protección o apertura de las economías.

En la actualidad la orientación de la política comercial se califica en base de la estrategia de crecimiento proyectado. De hecho, la visión hoy en día es más flexible pues ya no se plantean como opciones unívocas.

Por ejemplo, en una estrategia de crecimiento hacia afuera, se abren espacios para promover la sustitución de importaciones (siempre y cuando los criterios adoptados no sean divergentes); y a su vez, en un modelo de crecimiento hacia adentro es posible la promoción de exportaciones, aunque con alcances limitados.

Ante lo expuesto, es importante describir brevemente las características de ambas estrategias con el fin de contrarrestarlas y establecer finalmente su factibilidad de aplicación dentro del marco de las circunstancias actuales.

1. La Autarquía o el Modelo de Industrialización Hacia Adentro.

El argumento que la sustenta consiste fundamentalmente en determinar el proteccionismo y neoproteccionismo comercial aunado a el problema de la deuda externa y la irregularidad de los mercados mundiales, una opción razonable es la orientación exclusiva del crecimiento hacia el mercado interno.

Ahora bien de este modelo se debe reconocer que puede tener variantes que expandan o limiten sus posibilidades. Sin embargo, una vez que ha llegado a sus límites deja de convertirse en motor del desarrollo y sus costos políticos, económicos y sociales superan los beneficios.

En este sentido, la propia inercia del modelo va propiciando un proceso de dependencia externa ya que el crecimiento del producto reclama crecientes importaciones por unidad de producto. Para continuar incentivando la inversión se da un exceso de protección y se hacen fuertes presiones para extenderla. Estos excesos desvían la canalización de recursos y se desalientan las posibilidades de exportación y su promoción sólo se logra con grandes costos.

El resultado final de un modelo sustentado en el mercado interno y con débil capacidad exportadora es un "secular desequilibrio comercial".

No obstante lo anterior, el modelo de sustitución de importaciones no está totalmente agotado y por el contrario puede ser compatible con un proceso de exportación creciente.

El peligro de la autarquía se da entonces, en su utilización exclusiva como modelo de crecimiento ante un panorama de intercambio internacional cada vez más profundo e inevitable.

Ignorar el proceso de creciente vinculación e interdependencia que se viene dando a nivel internacional sería tan injustificable como elevar a términos paradigmáticos a un proceso de liberalización irracional.

2. La Estrategia de crecimiento hacia afuera.

Una estrategia de crecimiento orientada hacia afuera es un modelo industrial que utiliza a las exportaciones como motor del crecimiento fundamental.

Dada la naturaleza de este modelo, el funcionamiento cabal del mismo está íntimamente relacionado con los factores de orden externo, de hecho, existen tres condiciones básicas que se deben conjugar en este mismo sentido: El mantenimiento de precios internacionales favorables para las exportaciones y sin grandes desequilibrios en los precios de las importaciones; crecimiento continuo de los mercados externos; y disminución de la tendencia neo-proteccionista del comercio exterior.

Por otra parte, existen otras medidas de carácter interno que no se pueden soslayar tal como: El reglamento de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera se publicó en el diario oficial de la Federación el 16 de mayo de 1989.

Dentro de los principales conceptos contenidos en el reglamento se encuentran los siguientes:

La inversión extranjera cumplirá cuatro objetivos fundamentales: Apoyar el desarrollo del país y generar empleos permanentes y bien remunerados; complementar el ahorro nacional requerido para restablecer la inversión productiva, consolidar la posición exportadora del país, abriendo nuevos mercados para los productos mexicanos y mejorar la productividad, logrando niveles internacionales de competitividad de asociar los flujos de inversión a tecnología avanzadas.

Se establecen las condiciones para que los extranjeros participen de manera mayoritaria en nuevas inversiones. Los inversionistas extranjeros simplemente deberán registrar las nuevas inversiones que realicen, cumpliéndose lo siguiente:

- a. Un proyecto cuyo monto sea hasta 100 mdd.
- b. Que la inversión se realice con recursos provenientes del exterior.
- c. Que la nueva inversión se ubique fuera de las zonas de mayor concentración en México (Guadalajara y Monterrey).
- d. Que el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas durante los 3 primeros años de operación.
- e. Que el inversionista genere empleos permanentes y contribuya con programas de entrenamiento, capacitación, adiestramiento y desarrollo personal para los trabajos.

- f. Que se utilicen tecnologías adecuadas y se observen las disposiciones legales en materia tecnológica.

El reglamento contiene dos renglones novedosos que son la adquisición por parte del inversionista del exterior de intereses en sociedades mexicanas a través de un Fideicomiso, lo cual no se considera inversión extranjera, pero tampoco permite tener injerencia en el manejo de la empresa. Es decir, es sólo un instrumento de inversiones (inversión neutra).

Entre otros campos en el que el reglamento abre la posibilidad de que la inversión extranjera participe hasta en un 100% por medio de estos fideicomisos son: el transporte aéreo y marítimo, distribución de gas, concesiones para explotación minera, petroquímica secundaria e industria terminal automotriz.

Otros aspectos adicionales son: control de la inflación; mantener la disciplina monetaria, financiera y presupuesta, establecer una política cambiaria adecuada para incentivar las exportaciones; implantar una política fiscal de cobertura más amplia; reconversión industrial a una planta productiva para el exterior; eliminación de controles y fomentar las actividades económicas.

Ante ambas premisas, es claro que tanto los factores externos como los internos, presentan ciertas dificultades tanto para su impredecibilidad, como por su aplicación a corto plazo. Paradójicamente, la contradicción fundamental de esta estrategia se da en el sentido de que si todos los países en desarrollo siguieran al mismo tiempo un modelo de crecimiento vía exportaciones, la competencia feroz acabará por anular las ganancias marginales por las exportaciones.

Finalmente, es muy importante señalar que la capacidad del sector manufacturero en México es verdaderamente limitado para emprender un modelo como el que se ha planteado; y aún más si consideramos las altas tasas de desempleo que aquejan al país, y que no podrían ser resueltas bajo un modelo industrial exportador que genera inestabilidad respecto al tradicional, ya que está constituido en gran parte por empresas de capital extranjero.

3. **Estrategia mixta: Crecimiento con apertura racional y el modelo industrial exportador, endógeno y de sustitución selectiva de importaciones.**

La estrategia mencionada en esta apartado tiene su origen a partir del Programa Nacional de Fomento Industrial y

Comercio Exterior (PRONACIFE) de 1984; en este país se empezaba a concebir la necesidad de combinar diferentes estrategias industriales en función de la capacidad de respuesta de cada sector.

Plantea dos nuevos pivotes para un crecimiento más dinámico, estos son: Un sector exportador en las ramas más competitivas y con mercados en el exterior, y un sector endógeno de bienes básicos e insumos de amplia difusión.

Ambos pilares estarían respaldados en un proceso de sustitución de importaciones llamadas "selectivas", es decir, con base en eslabones necesarios par la articulación intraindustrial de la cadena productiva y sus sectores prioritarios.

Llevar a cabo estas variables supone efectivamente una apertura al exterior, que en este caso se proponía de manera "racional"; sin embargo cuando se adopta una estrategia de esta naturaleza se debe estar consciente de que afectará intereses creados, derivados de la inercia del modelo sustantivo de importaciones²⁵.

El anterior modelo tiene como fundamentos básicos a la experiencias histórica, tanto de los países industrializados como los de reciente industrialización y teóricamente bajo el principio de la ventaja comparativa de Linder, consistente en que "es una condición necesaria, pero no suficiente, que un producto se consuma (o invierta) en el país en cuestión para que este producto sea exportador potencial", es decir que para salir a exportar con una base sólida y permanente es necesaria cierta base del mercado interno, pero que la adquisición de dicha capacidad para exportar se adquiere solo cuando el mercado internos se haya extendido a una escala suficiente como para que ésta sea competitiva.

IV.2 LA SITUACIÓN ACTUAL.

La instrumentación de una estrategia orientada a vincular la producción industrial con el comercio exterior, se encuentra plasmada en uno de los objetivos fundamentales del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

²⁵Ver un artículo de Luis Bravo A., "México: requisitos de una estrategia de crecimiento hacia afuera", Comercio Exterior, No. 12, Vol. 35, México, Diciembre de 1985, pp.1157-1159.

En dicho objetivo se busca: "Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad²⁶."

Sin embargo, lograr esta tarea, implica desde un principio, entender la situación actual de las empresas mexicanas consideradas como "altamente exportadoras" (ALTEX).

En este sentido, un estudio elaborado por el grupo de análisis empresarial "expansión"²⁷ -y de acuerdo con información del Banco de México y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación-, se señala que en México existen 300 empresas consideradas como Altamente Exportadoras.

De las 300 empresas mencionadas, diez controlan tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas; y de ellas, seis son transnacionales, una es estatal, una está recién privatizada, una en vías de privatización, y la última es privada.

La fuerte concentración en la actividad exportadora, representa entonces, un fuerte obstáculo en el cumplimiento cabal de crear una industria mexicana más "internacionalizada". De hecho, si bien es cierto que en la clasificación general, Petroleos Mexicanos se mantiene como la principal empresa exportadora; por otra parte, quienes le siguen en orden ascendente por el valor de sus exportaciones son: Chrysler de México, Ford Motor Company, General Motors de México, Compañía Mexicana de Aviación, Teléfonos de México, Volkswagen de México, IBM de México y Celanese Mexicana.

Ahora bien, si catalogamos a las exportaciones mexicanas por grupos, los 10 más importantes concentraron igualmente un alto porcentaje del total de las ventas al exterior durante 1989.

Los grupos son los siguientes:

1. General Motors de México.
2. Industrias Peñoles: quien alcanzó un total de ventas al exterior por un total de 252 mil 763 millones de pesos, principalmente de plata, zinc, plomo, sulfato de sodio, y Oxido de magnesio.
3. Grupo Industrial Alfa: con ingresos por exportación de 450 millones de dólares, mayoritariamente por productos petroquímicos, acero básico y alimentos.

²⁶SECOFI, Plan Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, México, 1990 pp.15.

²⁷Consulte revista "Expansión", septiembre 2, 1989, vol.XXI, No. 525.

4. Teléfonos de México.
5. Vitro: con exportaciones de 91 millones de dls., especialmente de envases, vidrio plano, enseres domésticos, industria básica, cristalería, silicatos arcillas y otros.
6. Sidermex: que se encuentra prácticamente desmantelado, al estar la mayor parte de las empresas como Altos Hornos y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas.
7. Cydasa: con exportaciones por 147 millones de dólares.
8. Valores Industriales.
9. Grupo Desc: que en 1988 último año informado, vendió al exterior 208 millones de dólares.
10. Transportaciones Marítimas Mexicanas, aglutina en su Consejo de Administración a varios de las principales capitalistas mexicanos que también se encuentran como accionista en otras empresas exportadoras.

De esta forma, con lo datos anteriormente señalados, es importante establecer que, hoy por hoy, uno de los desafíos más grandes a los que se enfrenta la relación Industria-Comercio Exterior en México, se da bajo los términos de la necesidad de encontrar una vinculación congruente entre las diversas líneas de acción planteadas en la estrategia de planeación²⁸, y la existencia real de infraestructura nacional propicio para una proyección internacional.

En el éxito o fracaso de este plan, se juega la capacidad de la economía para, una vez iniciado el repunte, sostener las tasas de crecimiento sin general nuevos desequilibrios.

Por lo anterior, es especialmente interesante recordar que el grado de articulación a alcanzar en una política económica que apunta hacia afuera, requiere invariablemente, de una nueva visión de la "cultura industrial mexicana", de un cambio de honda trascendencia que permeee tanto en la infraestructura objetiva, como en la subjetiva. Una transformación, que positivamente, requiere de tiempo, planeación, organización, y una voluntad colectiva en constante comunicación.

Por lo anterior, es importante apuntar en este contexto, al opinión que al respecto expresa en términos generales el sector privado.

²⁸Básicamente en elementos técnicos, crediticios, fiscales y de fomento, promoción y desregulación.

de acuerdo al estudio obtenido por la revista "Perspectivas"²⁹ en cuanto a la opinión de los empresarios mexicanos en los negocios; se señala que dentro de las limitaciones más importantes para el logro de los objetivos globales de las empresas para la exportación se concentran en cuatro rubros fundamentales:

1. El más importante con casi el 60% de las respuestas, se refiere a factores que dependen del gobierno o en asuntos y temas que dependen de la política gubernamental, sobre todo la económica.
2. Un 15% ve que las limitantes a las exportaciones es responsabilidad de las propias empresas, especialmente por la falta de calidad de los insumos, la falta de canales de comercialización y el desconocimiento de los mercados, así como la baja productividad y calidad de los productos terminados y la tecnología rezagada.
3. El 7.5% considera como limitantes a la dependencia que existe respecto a los intermediarios financieros, especialmente por el costo del crédito y la falta de financiamiento.
4. El restante 7.5% determinó que eran las prácticas proteccionistas de los gobiernos extranjeros unas de las limitantes a la exportación más importantes.

Finalmente cabe agregar que en el estudio señalado se menciona que la competitividad de una empresa, un sector de la actividad económica, o un país, se fundamenta en múltiples factores, pero en síntesis dos aspectos son esenciales: calidad y costo.

En el caso de México, esta relación deberá optimizarse (Cuadro 5) como una condición más ante el imperativo de competitividad que representa la apertura comercial.

²⁹perspectivas, Num. 2; "Calidad Total", Año II 1 1990.

Cuadro No. 5

**EVOLUCION DE LA POSICION COMPETITIVA INTERNACIONAL POR SECTORES
DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA 1988-1990**

Sectores	1988		1990	
	Costo	Calidad	Costo	Calidad
Agropecuario	85.5	-20.0	9.5	-12.0
Minería	75.0	0.0	67.5	0.0
Manufacturas	8.0	-2.0	77.4	5.7
Construcción	48.0	-8.0	34.5	1.9
Comercio	13.0	-5.5	67.3	2.5
Transportes	60.0	12.5	63.5	5.0
Serv. Financieros	28.1	0.9	32.3	0.9
Serv. Comunes	33.0	-3.9	35.0	-3.9

Fuente: Revista Perspectivas, No. 2, año II, 1990.

BIBLIOGRAFIA

- Banco Nacional de Comercio Exterior; Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, México, BANCOMEXT, 1985.
- CAMPOS Ruíz, David; Dos Momentos Históricos en la Estrategia de modernización de México 1940-1986, México, COLMEX, 1987.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado; Modernización y Productividad: El reto urgente para la Industria Mexicana, México, Diana, 1988.
- Colegio Nacional de Economistas A.C; Comercio Exterior: Apertura Comercial y Proteccionismo, México, Col. Nac. de Economistas A.C., 1987.
- CHAPOY Bonifaz, Alma; Ruptura del Sistema Monetario Internacional, México, U.N.A.M., 1983.
- Instituto de Banca y Finanzas; Hacia una Nueva Política Industrial Alternativa para el Futuro: La Competitividad como Objetivo, México, Diana-IBAFIN, 1988.
- Instituto Mexicano del Comercio Exterior; La Protección Efectiva en México, 1979-1983, México, IMCE, 1984.
- LERNER, Daniel; Aspectos esenciales de la modernización, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Vol. 7, Madrid, Aguilar, 1975.
- NADAL Egea, Antonio; Los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial en México 1981-1988, algunas reflexiones, en Comercio Exterior, Vol. 39, No. 1, México, enero de 1989.
- OLEA, Miguel; Políticas y Negociaciones Comerciales de México, COLMEX-Fundación Rockefeller, 1988.
- PEÑALOZA Webb; Política de Fomento a las Exportaciones 1982-1988, en Comercio Exterior, vol. 39, No. 8, México, agosto de 1989.

- PEREÑA, Gili Mercedes; Las actividades económicas de México, inedito, México, 1981.
- PEREÑA, Gili Mercedes; La planeación industrial en México, inedito, México, 1977.
- PIORE Michel; The Second Industrial Divide, New York, Basic Books, 1984.
- Poder Ejecutivo Federal; Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, México, Junio de 1983.
- Poder Ejecutivo Federal; Plan Nacional de Desarrollo 1984-1994, México, Junio de 1989.
- Poder Ejecutivo Federal; Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, SECOFI, 1984.
- Poder Ejecutivo Federal; Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, SECOFI, 1990.
- SALINAS de Gortari, Carlos; El Reto, México, Diana, 1988.
- SALINAS de Gortari, Carlos; Primer Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México, Noviembre de 1989.
- SALINAS de Gortari, Carlos; El Comercio Exterior, Palanca del Cambio Estructural, México, IEPES, 1988.
- VILLARREAL, René; México 2010 de la Industrialización tardía a la Reestructuración Industrial, México, Diana, 1989.
- VILLARREAL, René; Industrialización y Comercio Exterior en el Desarrollo de México a la Luz del Nuevo GATT en los 80's, México, COLMEX, 1988.
- URQUIDI, Victor; Export Promotions of Manufactures in México, Tokyo, Institute of Developing Economies, 1988.

HEMEROGRAFIA

- BRAVO, Luis; " México: Requisitos de una estrategia hacia afuera", Comercio Exterior, Vol. 35, No. 12, México, Diciembre de 1985.
- "Calidad Total", Perspectiva, No. 2, Año 11, 1990.
- "Exportadoras e Importadoras más importantes en México", Expansión, Vol. XXI, No. 525, México, 2 de Septiembre de 1989.
- "El PND y la Soberanía Nacional", Cuaderno de Nexos, No. 13, México, julio de 1989.
- TEN Kate, Adrian. "Apertura Comercial y estructura de la protección en México, un Análisis de la relación entre ambas", Comercio Exterior, vol. 29, No. 6, México, junio de 1989.

CAPITULO II

ESPAÑA. ESTRATEGIA ECONOMICA CONTEMPORANEA EN
EL MARCO DE LA INTEGRACION A LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA.

CAPITULO II

ESPAÑA, ESTRATEGIA ECONOMICA CONTEMPORANEA EN EL MARCO DE LA INTEGRACION A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

- I. Antecedentes

- II. Primer acercamiento de España a la Comunidad Económica Europea: El Acuerdo de adhesión.
 - II.1 El acuerdo preferencial de 1970.

- III. La integración española a la Comunidad Económica Europea: El Acuerdo de adhesión.
 - III.1 Sector agrícola.
 - III.2 Sector Pesca.
 - III.3 Sector recursos naturales no renovables.
 - III.4 Sector Industrial.
 - III.5 Sector servicios.
 - III.6 Aspectos monetarios y financieros.

- IV. La economía española a partir de su incorporación a la Comunidad Económica Europea.
 - IV.1 La situación del comercio en España.
 - IV.2 La España contemporánea.

I. ANTECEDENTES

El aislamiento político y diplomático que se impuso al franquismo después de la guerra civil y al concluir la segunda guerra mundial, llevaron a España a 36 años de relativa marginación en sus relaciones con el mundo.

Sin embargo, no obstante lo anterior, durante este período España sufrió un proceso de cambio en su política económica que la transformaría profundamente, de tal suerte que algunos autores consideran que España, de ser un país fundamentalmente rural, se convirtió en uno de desarrollo industrial medio.

La política económica seguida por el Estado franquista desde el término de la guerra civil se puede determinar en cinco etapas bien definidas; la primera, de 1939 a 1951, denominada período autarquizante; la segunda, de 1952 a 1956, se caracteriza por los criterios de liberación económica exigidos por Estados Unidos; de 1957 a 1958, prevalecieron las líneas privatistas; la cuarta se da en 1959 con el Plan de Estabilización, y finalmente un quinta etapa abarca hasta 1975, con el período de planificación indicativa.

1939-1951

Es denominado como período de autarquía (desarrollo hacia adentro), ya que en el mismo, la política económica se orientó básicamente a mantener en funcionamiento al país y dar marcha atrás en las reformas sociales y económicas emprendidas por los distintos gobiernos republicanos.

1952 a 1956

Durante este período fluyeron de Estados Unidos a España 500 millones de dólares, a cambio, Franco firmó con ese país un tratado militar y de cooperación denominado el "Pacto de Madrid". De esta forma, España pasó a formar parte de un sistema mundial acorde con las necesidades estadounidenses, sin que tuviera que ingresar a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

Este acuerdo definió la militancia de España al lado de Estados Unidos a cambio de un amplio flujo de ayuda económica.

1957-1958

En esta etapa es muy evidente el énfasis en los criterios privatistas, esto es consecuencia de los cambios que generó la nueva situación económica del país.

Se originó un impulso importante a nuevos mecanismos monetarios y financieros para atraer la inversión extranjera.

La conducción económica del Estado quedó a cargo de un nuevo tipo de funcionarios, los "tecnócratas"¹, quienes alentaron al gobierno a dirigirse al Fondo Monetario Internacional y a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), con el fin de captar un monto mayor de capital extranjero.

1959

La cuarta etapa encuentra su origen en el llamado "Plan de Estabilización" aplicado en 1959, el mismo tenía como objetivo fundamental el lograr la estabilización de los precios.

De hecho, los efectos del Plan fueron alentadores, ya que no sólo se contaba con el apoyo del capital financiero, sino que también las transformaciones económicas empezaron a agrietar las viejas estructuras y el despliegue de la expansión industrial comenzó al concluir el Plan de Estabilización.

1961 a 1975

A mediados de 1961 una misión del Banco Mundial visitó España, invitada por el Gobierno. Después de analizar y evaluar la situación económica, se elaboró un Plan de Desarrollo, aplicado a partir de 1962, con este se inicia la etapa de "planificación indicativa" en España.

¹ Por tecnocracia se entiende al grupo político con la capacidad de influir, mediante un rol de consulta técnica, en las decisiones de los órganos políticos en el poder. Bobbio, Norberto. Diccionario de política, México, 1982.

Con el inicio de esa estrategia, se elaboran otros dos planes de desarrollo. En el primero el PIB de España creció a un ritmo de 6% anual; en el segundo la tasa de crecimiento promedio fue de 5.5%.

Sin embargo, después de que para el período de 1972-1973 se alcanzó un crecimiento del PIB a una tasa de 7.9% anual; en 1974 la tasa fue de 4.6% y en 1975 la reducción fue mayor, pues el PIB sólo avanzó 1.1%, según los informes anuales del Banco de España².

Cabe destacar que uno de los rubros que contribuyó de manera fundamental para el crecimiento del PIB en esa época se concentra en el área de servicios, y específicamente en la rama de Turismo.

1975

En este año se inició un amplio período de estancamiento de la economía española, a ello contribuyeron factores externos e internos.

En los factores externos influyó la crisis de la economía occidental, creando restricciones comerciales, altos precios de los energéticos, descenso en el turismo y por la recesión, la repatriación de una gran cantidad de españoles que trabajan en el extranjero.

En cuanto a los motivos internos, las altas tasas de inflación y el creciente desempleo impedían reacondicionar la industria para hacerla competitiva en el mercado europeo. Sin embargo, el punto nodal de la inestabilidad interna era la propia situación política; España se preparaba para volver a asumir su vocación democrática y ello implicaba, que era indispensable encontrar nuevos caminos de desarrollo económico³.

²Para mayor detalle de la evolución de la política económica española en esos años, consultar "España, algunos aspectos de la evolución contemporánea", en Comercio Exterior, vol. 25, No. 11, noviembre de 1975.

³España se redescubre demócrata", en Comercio Exterior, vol. 27, No. 7, julio de 1977.

La Transición 1975-1982

Con la muerte de Francisco Franco en 1975 se inicia un proceso de instauración democrática con la subida al trono de España del rey Juan Carlos de Borbón y Borbón.

El rey impulsa un movimiento de reforma política que llevaría en 1976 a la elección de Adolfo Suárez, como jefe del segundo gobierno de la Monarquía.

En su parte política el gobierno de Suárez es el encargado de llevar a cabo la llamada "Transición Democrática" que desembocaría finalmente en la aprobación de un nuevo texto constitucional, por sufragio universal, el 6 de diciembre de 1978.

En lo económico el Producto Interno Bruto, durante el período de 1975-1982 creció a tasas muy reducidas: 1.1% en 1975, 3% en 1976, 3.3% en 1977, 1.8% en 1978, 0.2% en 1979, 1.5% en 1980, 0.4% en 1981 y 1.1% en 1982.

En donde el crecimiento que se registró en la economía española durante la transición al gobierno socialista, trajo como consecuencia un incremento del desempleo; 3.84% de la población económicamente activa en 1975, en 1976 el 4.5%, en 1977 el 5.67%, en 1978 a 7.52%, en 1979 en un 9.2%, en 1980 a 11.53%, en 1981 a 14.36% y 1982 en 16.29%

En cuanto al proceso inflacionario, éste se mantuvo en alta tasa de crecimiento de los precios, en 1975, el índice de precios al consumidor creció 16.9%; 14.9% en 1976; 24.5% en 1977; 19.75% en 1978; 15.7 en 1979; 15.5 en 1980; 14.6% en 1981 y 14.4% en 1982.

El Gobierno Socialista, 1982

Fue después de siete años de transición, cuando se celebraron las elecciones generales de octubre de 1982. Después de los triunfos socialistas en Francia, Grecia y Portugal, el Partido Socialista Obrero Español logró captar 46% de la votación popular y 202 de los 350 escaños del Congreso Español de Diputados.

⁴ Los datos se obtuvieron de los informes anuales del Banco de España, en especial el de 1982.

En contraste, la Unión de Centro Democrática -que había conducido, en sucesivos gobiernos, toda la etapa de la transición- cayó de 35% en 1979 a sólo 7%, el Partido Comunista Español obtuvo apenas 4% de los votos y 4 escaños. La segunda fuerza política fue Alianza Popular, de Manuel Fraga, que obtuvo 25% de la votación y 106 curules, muy lejos de la cifra lograda por el Partido Socialista dirigido por Felipe González.

El 1º de diciembre de 1982, Felipe González asumió el gobierno de España, una nación que para entonces estaba ya muy avanzada en el camino de la modernización, proceso para la cual necesitaba un nuevo aliento.

Con 37.6 millones de habitantes en 1982, de acuerdo a datos de la OCDE⁵, en 1980 tenía un ingreso por habitante equivalente a 5,648 dólares y la distribución de su PIB por sectores era asimilar a la de los países desarrollados -no obstante su decrecimiento.

En otras palabras, según los patrones de consumo industrial vigentes, España se había convertido en una sociedad moderna. Es decir, el español corriente había alcanzado un nivel de vida parecido al de sus similares europeos.

Cada español que presenciaba la transición política, en 1980 tenía un consumo de 3,950 dls. anuales, 178 españoles de cada mil poseían automóvil en 1978 y 294 de cada mil tenían teléfono en 1979; al mismo tiempo, 41.3% de la población de 15 a 19 años se encontraba estudiando de tiempo completo y por último, existían 18 médicos por cada 10,000 habitantes.

En cuanto a la política económica seguida por los gobiernos socialistas de 1982 a 1985, éstas son definidas en forma general, como políticas de ajuste a la crisis, que aunque ya habían sido definidas y pactadas en los Acuerdos de la Moncloa, en 1977; se intensificarían desde 1983 por los gobiernos del PSOE.

Dichas políticas de ajuste, están basadas en una estrategia con triple actuación: restablecer el equilibrio interno de precios, resurgimiento de las inversiones privadas, nivelar la balanza de pagos, reconversión industrial en los servicios de transporte y en el sector financiero.

⁵"Spain", en *OECD Economic Survey, 1981-1982*.

Esas políticas de ajuste lograron reducir la inflación y equilibrar la balanza de pagos, además se conformó un espacio adecuado para empezar un proceso de recuperación, que fue impulsado a finales de 1985.

Se establecieron medidas incentivadoras de carácter fiscal que animaron la inversión empresarial y empujaron adicionalmente a la economía a su recuperación. De 1982 hasta 1986 (fecha de incorporación de España a la CEE), fue notable el crecimiento registrado en los principales indicadores macroeconómicos de ese país (Cuadro 1).

Junto a las anteriores medidas, se añade la afortunada circunstancia de la recuperación económica mundial, animada por la caída de los precios del petróleo, y por un descenso del dólar (32% de depreciación nominal respecto a la peseta de 1985 a 1988).

Ese cambio en las cifras de las economías de Europa Occidental habría de manifestarse en un crecimiento del comercio, que a su vez ha sostenido el desarrollo de los intercambios internacionales en niveles elevador que garantizaban un crecimiento notable de la producción interna de los distintos países mencionados.

II. PRIMER ACERCAMIENTO DE ESPAÑA A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (1957-1969).

La incorporación tardía de España al sistema económico internacional tuvo en gran medida su origen en el aislamiento político y económico de los primeros años franquistas.

De hecho, los seis países que integraban a la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1957 -Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos- no mostraron interés en la incorporación de España. Esta actitud, en opinión de Ramón Tamames, se explica por el desprestigio del régimen político que en ese entonces gobernaba el país⁶.

No obstante lo anterior, a principios de la década de los 60's la CEE mostró indicios de una mayor apertura, y en 1962, el gobierno español se animó a solicitar una asociación "susceptible de llegar algún día a la integración total".

⁶Tamames, Ramón "El mercado Común Europeo: Una Perspectiva Española y Latinoamericana, Alianza Universidad, 1981.

Cuadro No. 1

España: Indicadores Económicos Durante
el Período de Transición

Indicador	1983	1984	1985	1986
Producto Nacional Bruto (Millones de Dólares)	159,600	175,450	168,820	187,983
Tasa real de crecimiento económico (%)	1.5	1.8	2.3	3.3
Ingreso per cápita (dólares)	4,300	4,450	4,360	4,860
Población	38,720	38,717	38,730	38,699
Tasa media de inflación anual (%)	15.9	—	11.3	8.8

Fuentes: Naciones Unidas, Banco de España, Atlas del Banco Mundial, 1988.

La respuesta que tuvo la petición española en la CEE resultó sumamente fría, los motivos políticos que habían contribuido al desinterés de contar con la presencia de España al momento de firmarse el Tratado de Roma seguían vigentes. En esos años España se incorpora al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en su afán de adentrarse en el comercio mundial.

Para febrero de 1967, la comisión española eleva al Consejo de Ministros de la Comunidad, la petición de su país acerca de la plena integración, sin embargo, ésta fue rechazada una vez más al aludirse que la CEE no estaba en posición de hacer concesiones industriales y agrícolas tan amplias como las que necesitaba España.

La alternativa más importante que consideró la comisión fue que España se vinculara como país asociado, aunque se le presentaron otras alternativas, es decir, como un acuerdo comercial o como un acuerdo preferencial. Sin embargo, las condiciones tan estrictas requeridas hacían poco probable cualquier opción en el proceso de negociación por todo el procedimiento de cuestionarios y consultas que se debían efectuar.

Finalmente, en octubre de 1970, la CEE y España firman un Acuerdo Preferencial. En dicho acuerdo, sólo se otorgaban mutuas preferencias arancelarias y no se atendía a los sectores del carbón y acero.

II.1 EL ACUERDO PREFERENCIAL DE 1970.

El objetivo fundamental del Acuerdo Preferencial consistió en la reducción paulatina de aranceles, así como la restricción cuantitativa en ambos sentidos. La realización de este Acuerdo estaba estructurada en dos etapas: la primera duraría seis años; y la segunda, en tanto se dieran las condiciones precisas en los diferentes sectores de integración, tal como en la agricultura, la fuerza de trabajo y el mercado de capitales, entre otros⁷.

Por otra parte, se dejaba a España en libertad para comerciar con otros países o áreas comerciales, en este renglón destaca el señalamiento para el caso de los países en desarrollo, en donde se indicaba que las concesiones que otorgara España a estos países, podrían superar a las pactadas con la CEE.

⁷ Alonso, Antonio. " España en el Mercado Común, del Acuerdo de los 70's a la comunidad de los doce", Madrid, 1985.

A. Contenido del Acuerdo.

El Acuerdo contemplaba, para cada una de las partes, diferentes montos de reducciones arancelarias. Las concesiones otorgadas por España se dividieron en tres listas de productos: A, B y C.

Los artículos de la lista "A", representaban poca trascendencia en el comercio; mientras que la lista "B" incluía: alimentos, productos químicos, fertilizantes, manufacturas de corcho, artículos de platería, manufacturas de madera, diarios, hilados y tejidos, artículos de construcción, vidrio y determinadas clases de aleaciones.

La tercera lista incluyó a los productos más sensibles, como bacalao, conservas, verduras, maquinaria, vehículos, muebles y aparatos electrodomésticos.

Las reducciones se pactaron para un período de seis años. La lista "A" contemplaba una rebaja del 10% al iniciar el Convenio, debiendo alcanzar un 60% al finalizar el sexto año. Las listas "B" y "C" sufrirían rebajas paulatinas de 5% hasta alcanzar un 25% al iniciar el sexto año.

El Acuerdo contempló también, la desaparición del 95% del total de las restricciones cuantitativas en España hacia el final de la primera etapa.

Por parte de la CEE, se comprometió a reducir en 30% el arancel externo común al momento de iniciar el Acuerdo, continuando el proceso en etapas hasta alcanzar un descuento del 60% el 1º de enero de 1973.

Para los productos industriales españoles competitivos, la reducción del arancel no rebasaría el 40% al final del sexto año. En el caso de los tejidos de algodón y los productos refinados del petróleo se acordaron cuotas específicas; de la agricultura se resolvió un régimen especial, los productos más sensibles para la CEE fueron: cítricos, aceite de olivar, higos secos y pasas.

Dentro del Acuerdo también se convinieron cláusulas de salvaguarda, en donde se permitía a España adoptar, cuando la situación lo justificara, medidas de protección a los productos más sensibles de las industrias incipientes españolas⁸.

⁸ Op Cit. España en el ... p.43

B. Protocolo Adicional.

En el año de 1972, la CEE se agrega tres miembros: Irlanda, Reino Unido y Dinamarca, por este motivo se enmienda el Acuerdo original.

La participación de los nuevos miembros en la CEE, requirió de algunas renegociaciones a las cláusulas existentes, pues España tenía diferente tratamiento arancelario con esos miembros comunitarios. Finalmente, se convino mantener el "status quo" en las relaciones comerciales de España con esos tres países.

En junio de 1973, el Consejo de Ministros aprobó un "mandato" para que se iniciaran negociaciones comerciales con los países del mediterráneo, incluyendo desde luego a España. El mandato comunitario cubrió tres sectores importantes: el industrial, el agrícola y el laboral. Los resultados en las concesiones resultaron de escasa importancia. Sin embargo, en el sector industrial se intentó alcanzar el libre comercio de productos manufacturados para 1977, permitiendo a España ampliar a tres años más, su período de reducciones arancelarias.

La argumentación española, por su parte, se basó en la defensa de los productos agrícolas, ya que señalaba la existencia de discriminación en materia de concesiones agrícolas entre los países mediterráneos.

En 1975, tras el cambio de régimen gubernamental en España, se buscó dar un giro más favorable a las negociaciones de adhesión, y en 1977, se solicitó formalmente el acceso a las Comunidades Europeas. La respuesta de la Comunidad se dio en tan sólo tres meses y se exhortaba a España seguir los requisitos de adhesión contemplados en el Tratado del Carbón y del Acero, el de la CEE y el del Acuerdo sobre Energía Nuclear.

Mientras tanto, la CEE había venido elaborando un documento titulado "Reflexiones generales relativa a los problemas de ampliación", en el mismo se anticipaba el posible acceso de tres nuevos países. Grecia, España y Portugal.

Es importantes señalar que en ese documento se hacía un especial énfasis respecto a que la adhesión de los nuevos Estados suponía la inmediata participación en el conjunto de instituciones y órganos de la CEE, así como en las decisiones globales.

Por las anteriores consideraciones, Antonio Alonso señala que:

" La marcha a la formación de una Comunidad ampliada implicaría desde entonces, un reto a la organización, la negociación y, adicionalmente, a la propia imaginación "9

En el documento ya antes citado se destacaba también que no se daban concesiones en función al grado de desarrollo del país, y esto con el fin de que el país solicitante empezara con todos sus derechos u obligaciones al momento mismo de la adhesión.

Cinco y diez años, era el período de transición que se estimaba a partir de la solicitud. En el caso de España, las negociaciones de adhesión dieron inicio oficialmente el 5 de febrero de 1979, casi dos años después del envío de la solicitud.

No obstante lo anterior, en ese mismo año -1979- se celebraron las primeras elecciones directas del Parlamento Europeo, razón por la cual se pospusieron las primeras conversaciones entre España y la CEE.

Ya para inicios de la década de los 80's, las tensiones comerciales imperaban entre España y Francia, lo cual volvió a restar ímpetu a las negociaciones.

Los problemas derivaban principalmente por la entrada de vinos, frutas y hortalizas españolas en los mercados franceses, tales diferencias provocaron que la Comunidad revisara los fundamentos de la política agrícola común.

Sin embargo, a pesar de que el acuerdo firmado en 1970 servía como punto de partida para llegar a la incorporación de España a la CEE, los sectores que presentaban mayores dificultades eran los relativos a la pesca y a la agricultura¹⁰.

⁹ Arrieta, Judith. " La europeización de España 1959-86, una alternativa de integración", México, 1987.

¹⁰ Op Cit... La europeización, p.34

Si a los sectores mencionados agregamos las discusiones que se daban entre el Reino Unido y España, referente al del valor agregado, se justificaba entonces, la terrible lentitud para llegar a alcanzar la plena incorporación española a la CEE.

Cuatro años de negociaciones tuvieron que pasar después de 1981 para que al fin se firmara el Acuerdo de Adhesión.

III. LA INTEGRACION ESPAÑOLA A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. EL ACUERDO DE ADHESION.

La política exterior española dirigida hacia la Comunidad se articuló como un política de "Estado", lo cual le permitió un mayor margen de votación, Así, el gobierno socialista obtuvo la votación en las elecciones de 1985.

Con la transformación de la política española hacia la comunidad en cuestión de "Estado", y con el objetivo de comprometer el interés europeo de aumentar la estabilidad del Mediterráneo con el pronto ingreso español, ya que de prolongarse excesivamente las negociaciones podrían afectarse las expectativas españolas y la estabilidad política del país.

Felipe González así lo señalaba el día de la ceremonia de clausura en las negociaciones de adhesión en junio de 1985:

...Nuestro ingreso en la Europa Comunitaria era una cuestión de Estado porque reflejaba el deseo abrumadoramente mayoritario de los ciudadanos españoles para los que la integración de España en Europa se identificaba con la participación en los ideales de la libertad, progreso y democracia que comparten sus miembros¹¹.

La crisis sufrida en ese entonces por el gobierno centrista respaldaba esta tesis, de tal manera que desde diciembre de 1982, se estableció el mandato para acelerar las negociaciones de incorporación, las características de la nueva política exterior española permitieron la realización de verdaderas negociaciones.

La posición estratégica de España favorecía el fortalecimiento de los vínculos políticos de la Comunidad con los países ribereños, particularmente a través del contacto español con el mundo árabe -mediante los países magrebinos-, además, por otra

¹¹ El País, 15 de junio de 1985, p.1

parte, la política mediterránea del gobierno socialista en su perspectiva global de fortalecer el acercamiento de los países mediterráneos y de acercarse a los partidos socialistas de la región, coincidía con los intereses comunitarios de la región.

Asimismo, la Comunidad tenía otros intereses de alta prioridad en el ingreso de España. como era el aumento del poder de Europa Occidental, como potencia a través de mejorar su posición con un miembro que le representaba una ventaja geopolítica y finalmente, la ampliación de España suponía el acceso europeo a la otra región de presencia tradicionalmente española, como lo era América Latina.

El Acuerdo de Adhesión entre la CEE y España se firmó el 12 de junio de 1985 y entró en vigor el 1º de enero de 1986. La plena observación del acuerdo se estableció para un período de siete años, en dicho plazo se alcanzaría el "desarme arancelario total" y la plena integración al resto de los aspectos financieros, fiscales, sociales, de transporte y ecológicos, el documento legal cubre 21 capítulos.

La desgravación arancelaria fue planeada por etapas, como sigue: 1986, 10%; 1987, 12.5%; 1988, 15%; 1989, 15%; 1990, 12.5%; 1991, 12.5%; 1992, 12.5%; 1993, 10%.

En cuanto al arancel externo común, se adoptó el criterio de ajustarse a las reducciones generales acordadas por la Comunidad¹².

III.1 EL SECTOR AGRICOLA

La presencia de España en la CEE, aumentó la competencia entre esos países en el sector agrícola, de hecho, a España el sector agrícola le representa el 6% del PIB y el 16 de sus exportaciones de mercancías.

Por lo anterior, no obstante su constante necesidad de importar forrajes, oleaginosas y productos como carne y leche, la balanza comercial española ha sido positiva con la CEE por las exportaciones de aceite de oliva, tomates, frutas cítricas y verduras.

¹² "Ampliación y Relaciones con España y Portugal", Boletín de las Comunidades Europeas, Núm. 6, Bruselas, 1985, p.3.

En este sentido, España tiene una ventaja comparativa en la producción de frutas y verduras, equivalente a un cuarto de su producción agrícola y la mitad de la producción comunitaria (dos tercios para frutas cítricas). Los precios de estos productos son sustancialmente mayores en la CEE que en España, por lo que su incorporación a la CEE fortalece a su sector agrícola al contar con un mercado más amplio y con un alto nivel de ingresos.

A partir de la fecha de adhesión de España a la CEE, se establece un período de 7 años para la incorporación plena de este país ibérico a las normas de la política agrícola común, salvo en los renglones de frutas, legumbres, aceites y grasas, en el que se otorgó un plazo de 10 años.

Este plazo de 10 años se lleva a cabo en dos etapas. Durante la primera, que dura cuatro años, se acepta financiar parcialmente las diferencias relativas de precios. Para los aceites y las grasas, es el mismo que para frutas y verduras. Sólo el aceite de oliva goza de un sistema que se decide hasta después del primer año de adhesión, con el objeto de unificar el monto total que importará la CEE. Por último, el período de transición para el vino será de siete años en el que el comercio será también sujeto a un mecanismo complementario¹³.

La política de comercio agrícola de España con terceros países tiene que adecuarse a la Política Agrícola Común (PAC), y a ese efecto se da un plazo de siete años para la observación plena.

Por todo lo anteriormente señalado, surgieron numerosas opiniones respecto a las implicaciones que tendría la PAC sobre el país ibérico¹⁴.

Sin embargo, a cuatro años de la adhesión de España, la situación del sector agrícola ha tenido repercusiones favorables, lo anterior se afirma porque España sigue siendo un gran exportador agrícola y porque la disminución de la participación relativa de la agricultura en el Producto Interno Bruto de España, ha representado de hecho, un aumento sensible en la productividad y desarrollo de otros sectores (Cuadro No. 2).

¹³ Solbes, Pedro. "La adhesión de España a la CEE, los efectos sobre la protección exterior a la agricultura", Madrid, 1986.

¹⁴ También al exterior surgieron dificultades en cuanto a la competitividad española en el sector agrícola. Francia, por ejemplo, hizo un gran número de objeciones a la petición de adhesión española, véase: El País, "Francia teme a España", 2 de Agosto de 1985, suplemento especial.

Cuadro No. 2

**España: Evolución de la Composición
del PIB por Actividad Económica**

Actividad	1980	1986	1988	1990	1991
Agricultura	7.0	6.0	5.3	5.0	6.2
Industria (Manufacturas)	27.0	38.0	34.6	35.4	30.0
Servicios	66.0	56.0	60.1	59.6	63.8

**Fuente: World Development Report, Banco Mundial, Hand Book International,
OECD, Economic Surveys, 1991.**

III.2 SECTOR PESQUERO

La actividad pesquera ha situado a España como uno de los principales países exportadores de productos pesqueros, con niveles similares a los que tiene Francia, la República Popular China, y la URSS.

España cuenta con una flota de embarcaciones pesqueras de magnitud importante (17,665 unidades en 1985), de los cuales 567 tiene más de 250 tons. de registro bruto) que le permite dar ocupación a 700 mil personas.

Por otra parte, es necesario señalar que España es uno de los países comunitarios con mayores litorales (4,551 km). Sin embargo, su plataforma marítima no es suficientemente amplia en la vertiente mediterránea cuya riqueza y productividad pesquera es menor y más competida por los países vecinos¹⁵.

Y es que, desde el período de posguerra, se ha producido una expansión importante en la actividad pesquera a nivel mundial. Según datos de la FAO, el mercado pesquero de la CEE es el más importante del mundo, lo cual refleja importancia potencial de este sector en el Acuerdo de Adhesión de España a la CEE.

En el acuerdo de adhesión, España tiene derecho a realizar la actividad pesquera en la zona exclusiva de los miembros de la CEE por el equivalente al 30% del volumen de captura, que para ese efecto autorice la CEE. Cabe agregar que este monto existía para España, ya que no se permitía desarrollar su actividad pesquera en aguas de la CEE.

Igualmente, España recibe de la CEE un tratamiento arancelario favorable por un plazo de 7 años, salvo en el rubro de sardinas enlatadas, producto para el cual se da un periodo de transición de 10 años, con el siguiente programa: 1-MAR-86, 12.5%; 1-ENE-87, 25%; 1-ENE-88, 37.5%; 1-ENE-89 50%; 1-ENE-90, 62.5%; 1-ENE-91, 75.0%; 1-ENE-92, 87.5%; 1-ENE-93, 100.0%¹⁶.

¹⁵ SRE, "Primera Cumbre Iberoamericana; España, México", 1991, pp. 189-207.

¹⁶ Morales, Eduardo. "El proceso de incorporación de España a la CEE", México, 1989.

Los términos del Acuerdo refuerzan sin duda la posición pesquera de la CEE y otorgan un amplio margen de maniobra a España.

Por lo que toca a la CEE, con la adhesión de España se aumenta la capacidad pesquera en 30% en peso y 50% en valor, además de que el empleo en ese sector pudiera alcanzar 1.3 millones de personas. Esto permitiría a la CEE ser la tercera fuerza pesquera mundial.

III.3 SECTOR DE RECURSOS NATURALES NO RENOVABLES.

A. Minerales y Metales no Ferrosos.

Según datos obtenidos de la UNCTAD¹⁷, el mercado de la CEE representaba en 1984, el 37% de las importaciones mundiales de minerales y metales en el mundo, colocando a este mercado en el más importante del mundo. Al incorporarse España a la CEE, el sector de la industria minerometalúrgica de este país no tuvo problemas de negociación, en vista que los regímenes arancelarios de la CEE fueron congruentes con su política de comercio exterior.

De esta manera, España aplica desde su adhesión, la libre entrada a los productos originarios de terceros países bajo el principio de la libre circulación de mercancías.

De hecho, podría señalarse que el sector minero-metalúrgico no recibió un amplio tratamiento en el Acuerdo de Adhesión de España a la Comunidad, esto es porque los países europeos dependen básicamente del aprovisionamiento de terceros salvo en el carbón y el acero¹⁸.

Un ejemplo de lo anterior se demuestra al observar que España tuvo que adoptar el Sistema Generalizado de Preferencias de la Comunidad, que favorece principalmente el abastecimiento proveniente de países africanos quienes cuentan con un régimen preferencial de acceso al mercado comunitario.

¹⁷UNCTAD, *Commodity Yearbook, 1986, United Nations.*

¹⁸En materia de Carbón y acero, los países miembros de la CEE firmaron en París, el 18 de abril de 1951, el Tratado de la CECA (Comunidad Europea del Carbón y el Acero), estableciendo las normas acerca de las producciones comunitarias del carbón y del acero.

B. El Carbón y el Acero.

En este renglón, el mercado comunitario está regido por el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), cuyos objetivos son regular el mercado comunitario, y asegurar un acceso en igualdad de condiciones a los diversos integrantes de la CEE.

La CECA estableció un arancel armonizado que es idéntico para casi todos los productos ahí comprendidos. Igualmente, se prevé el establecimiento de cuotas de producción en casos de fuertes desequilibrios en el mercado, así como la formulación y aprobación de precios base o de orientación e incluso precios máximos o mínimos en determinadas circunstancias y para ciertos productos.

La CECA concede apoyos financieros al sector y ejerce control sobre el monto de las ayudas estatales en el sector siderúrgico de cada país, por otra parte, la CECA recibe contribuciones de los gobiernos en función de los niveles de producción nacional.

Dentro de los 12 países de la Comunidad, España tiene el sexto lugar en la producción de acero, representando el 10% de la producción comunitaria; por lo anterior, se le fijó una cuota de exportación de 827.5 miles de toneladas métricas de acero, monto que será revisado anualmente, en base a los desarrollos de la industria siderúrgica.

España se compromete ante la Comunidad a reestructurar su sector siderúrgico en un plazo de tres años y, además, a que la capacidad de producción de laminados en caliente no exceda los 18 millones de toneladas métricas al año.

España aplicaría desde la adhesión, las disposiciones comunitarias de importaciones de productos originarios de terceros países, asimismo, tendrá que vigilar las acciones de dumping y subvenciones que se presenten en terceros países.

Sin embargo, dentro del Tratado también se especifica que España eliminará tratamientos preferenciales a terceros países, para lo cual tendrá que denunciar los acuerdos que tenía suscritos¹⁹.

¹⁹ Op Cit... El proceso incorporación, p.54

C. Sector Energético.

Partiendo de los principales objetivos de la Comunidad Europea de Energía Atómica (comúnmente conocida como EURATOM) creada en 1957, se establecen el aprovisionamiento y la planificación energética global, como los lineamientos más importantes a seguir en este sector.

En este sentido, España se beneficia al obtener con su adhesión la garantía de suministros de energéticos, ésta se realiza a través de la Agencia de Aprovisionamiento, que entre otras funciones tiene el monopolio de las importaciones, cuya distribución la realiza entre los consumidores comunitarios, aunque en casos excepcionales, los países pueden establecer contacto directo con los abastecedores foráneos, siempre que se cumplan con los objetivos de la EURATOM.

Ahora bien, cabe señalar que en el caso de España, ésta sigue cubriendo con petróleo más de la mitad de sus necesidades energéticas (57.6%, en 1987), mientras tanto la CEE ha reducido su dependencia en este tipo de producto de 1973 a 1987 al pasar de 62 a 48.3% de sus necesidades energéticas totales.

En otros términos, España ha tenido que aceptar con su adhesión a la CEE los lineamientos de la política energética comunitaria, que consistía en lograr para 1990 el autoabastecimiento energético; sin embargo, esta medida se diferirá a un plazo mayor en tanto se logren cabalmente, los usos de fuentes alternativas de energía²⁰.

En efecto, hoy por hoy, una de las prioridades en el sector de energéticos es la de alcanzar la autosuficiencia mediante la energía desarrollada por plantas nucleares. España se plantea contribuir al financiamiento del presupuesto comunitario en este sector.

Por lo anterior, es muy importante observar las implicaciones de este acuerdo, ya que en el caso particular de México, el petróleo sigue siendo uno de los productos con mayor valor en las importaciones hacia España, como se comentará en un capítulo posterior.

²⁰ *Op Cit... el proceso de incorporación, p.65*

III.4 SECTOR INDUSTRIAL.

España tiene en términos generales, un sector industrial competitivo, este sector representa un poco más de la tercer parte del Producto Interno Bruto español y ocupa casi un tercio de la población económicamente activa.

De hecho, el 75% de las exportaciones de mercancías son productos manufacturados, sin embargo, respecto a la CEE, la productividad es 40% menor.

Los sectores más importantes de la industria española son : El siderúrgico, naval, textil, productos domésticos, calzado y automotriz. De éstas, las empresas medianas y pequeñas ocupan el 75% de la fuerza laboral, el resto de las empresas dominadas como grandes, tienen un alto porcentaje de capital extranjero, del cual, la mitad proviene de países miembros de la Comunidad.

Ahora bien, en el sector industrial y bajo las reglas de la unión Aduanera, España tiene un período de siete años para eliminar las tarifas en este sector (cuadro 3).

En este sentido, España eliminaría la mayoría de las restricciones cuantitativas con la Comunidad al momento de su adhesión, a excepción de algunos productos que tendrán salvaguardia de tres y cuatro años, destacando entre ellos, T.V. a colores y tractores²¹.

De los sectores más importantes de la industria española, uno de los que destaca de manera especial es el que se refiere a la llamada industria automotriz, de hecho, en España dicha industria fue creada al amparo de altos aranceles para satisfacer la demanda nacional.

El sector exportador se ha desarrollado lentamente, antes de la adhesión, España tenía un arancel a la importación de automóviles de 30%. Por ello y ante los altos costos locales de automóviles se llegó a un apartado en el Acuerdo, especificando que España establecerá una cuota de importación en los primeros tres años 32,000, 36,000 y 40,000 unidades, respectivamente. La tasa de desarme arancelario se mantendrá fija durante esos tres años en 17.4% y a partir del cuarto año seguirá el ritmo del resto de las tarifas²².

²¹ Bueno, Eduardo. *Estrategias empresariales españolas en un mundo interdependiente*, Comercio Exterior, Núm. 3, Vol. 5, mayo de 1986.

²² Op cit... *Estrategias empresariales*, p.65

Cuadro No. 3

**CALENDARIO DE DESMANTALAMIENTO
ARANCELARIO EN ESPAÑA**

Periodos a partir de la fecha de adhesión	Reducción de la Tarifa (Porcentaje)	Reducción Tarifaria Acumulada (Porcentajes)
2 Meses	10.0	10.0
1er. año	12.5	22.5
2º año	15.0	37.5
3er. año	15.0	52.5
4º año	12.5	65.0
5º año	12.5	77.5
6º año	12.5	90.0
7º año	10.0	100.0

Fuente:

Boletín de las Comunidades Europeas, No. 10, Bruselas, 1986

No obstante lo anterior, en otros sectores España cuenta con ventajas evidentes, tal es el caso del sector naviero, el cual ocupaba el tercer lugar mundial en la década de los sesentas para después descender al quinto en 1984.

Se estima que la capacidad de construcción naval española contribuirá a incrementar la de la Comunidad en 25% aumentando así la participación comunitaria de este sector, además, con todo ello se favorece el poder de negociación en bloque.

Finalmente, por lo que respecta al comercio con terceros países, España contará con el mismo número de años para adecuar sus aranceles a la tarifa externa común.

Las restricciones cuantitativas que el país mantiene con terceros países, tiene que ser eliminada durante el período de transición, a excepción de 32 productos de naciones miembros del GATT y 37 productos de Japón.

En el caso de Portugal, el comercio se adecúa a las reglas internas de la Unión Aduanera por lo que se otorgan períodos de tres y cinco años para liberar el comercio bilateral del acero y productos del papel.

III.5 SECTOR SERVICIOS.

Los elementos más importantes a considerar en lo referente al tratamiento del sector servicios en la Comunidad, es relativamente reciente. De hecho, arranca con el Acta Unica Europea, firmada en febrero de 1986 y que entró en vigor en julio de 1987.

El Acta Unica Europea es una estrategia programada para lograr un mercado interno sin barreras en 1992, en el que se prevén entre otros elementos, el establecimiento de un mercado común en el sector servicios y la supresión de las barreras a los movimientos de capitales.

Es importante aclarar que en este sector -muy importante para la Comunidad en especial en banca, seguros y transportes- es difícil establecer juicios concretos ya que la ejecución de las primeras acciones se darán en 1992/23.

²³ Ministerio de Economía y Hacienda. "La nueva CEE, la perspectiva comunitaria", núm 626 y 627, Madrid, 1985.

No obstante lo anterior, es posible delinear ciertos puntos que serán tomados en cuenta en este sector. Un aspecto que tiene un gran peso, es el relativo a un principio básico de la Comunidad denominado: "control por el país de origen", en base al mismo, la vigilancia de una autoridad financiera se encomienda ante todo a las autoridades competentes del Estado miembros de origen.

Hoy por hoy, existe una corriente de opinión dentro de la Comunidad en el sentido de que al llegar a un mercado común de servicios no representará un gran problema ya que se están articulando los mecanismos necesarios para conseguir una libre circulación de los mismos.

En términos generales, el sector de servicios en las economías en las economías comunitarias tiene una gran importancia, representando alrededor del 60% de la generación del producto interno bruto y poco más del 50% de la fuerza laboral. España no es la excepción de esta tendencia.

En el caso particular se puede establecer lo siguiente en lo que respecta al sector servicios: España tiene un sistema relativamente libre de pagos internacionales para la liquidación de bienes y servicios.

El pago de servicios se encuentra regulado y adecuado al existente en la Comunidad. Por lo que respecta a la banca y los establecimientos financieros, España adhiere al criterio del período de transición de siete años para el establecimiento de instituciones de crédito en la Comunidad.

Además pide se observe el criterio de "necesidades económicas" cuyo propósito es que los nuevos establecimientos estén restringidos durante los primeros cuatro años para después liberalizarlos, una vez que se consoliden los establecimientos que van a permanecer en el mercado.

Se establece también, que el monto de recursos captados por esas instituciones bancarias comunitarias en territorio español, no debe ser mayor al 40% del total. Este porcentaje se incrementará a favor de las instituciones bancarias (entre ellas las españolas) hasta alcanzar el 100% en un lapso de siete años²⁴.

²⁴ Op Cit ... La nueva CEE, p.20

III.6 ASPECTOS MONETARIO Y FINANCIEROS.

En el campo financiero en la CEE existen una serie de mecanismos que están al alcance de todos sus miembros y a los que todos contribuyen en razón a sus dimensiones económicas.

Así el Banco Europeo de Inversiones es una institución que da apoyos financieros a los países que formalicen su adhesión a la Comunidad. Desde 1981, cinco años antes del ingreso de España, el BEI había otorgado a este país apoyos financieros para el desarrollo de la infraestructura y la modernización de la pequeña y la mediana industria, por montos cada vez más crecientes.

No obstante que se desconocen los términos y condiciones en que se otorgaron dichos préstamos, éstos tuvieron algunas limitaciones por cuanto a los montos y los plazos, aspectos que fueron superados una vez que España figuró como miembro pleno de la Comunidad.

En los años de 1985, 1986 y 1987, España recibió de ese banco apoyo por 160, 409 y 707 millones de unidades de cuenta europea, respectivamente.

En otros aspectos monetarios, España se compromete a respetar las disposiciones que la Comunidad exige en materia de circulación de capitales. Actualmente, la mayor parte de las operaciones que suponen un flujo hacia el exterior de capitales se encuentran restringidas en España, por lo cual, en el Acuerdo de Adhesión se prevé un período de transición para liberalizar las transacciones de capital con el fin de evitar una importante salida de capitales o el impacto negativo en la economía española derivado de la brusca liberalización de capitales.

Además, se dispondrá de cinco años para liberalizar tantos las inversiones inmobiliarias, como las inversiones directas de residentes españoles en las Empresas de los Estados Miembros que tengan por objeto la adquisición, posesión o exportación de bienes inmuebles²⁵.

En el año de 1988 se establecieron medidas importantes en relación con la etapa final del proceso para Irlanda, España, Grecia y Portugal que será para 1992., y en el caso de los dos últimos el plazo se puede extender hasta 1995.

²⁵ Orbañanos, Arturo. " El sistema financiero español ante los retos del mercado común", Comercio Exterior, núm 1, vol.40, enero de 1990.

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACAYULAN".
UNIDAD DE ADMINISTRACION ESCOLAR.
DEPARTAMENTO DE CERTIFICACION Y TITULOS.

INSTRUCTIVO PARA EL TRAMITE DE EXAMEN PROFESIONAL.
(TESIS, TESINA O MEMORIA DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL).

Objetivos del Examen Profesional.

"(...) Valorar en conjunto los conocimientos generales del sustentante en su carrera o especialidad; que éste demuestre su capacidad para aplicar sus conocimientos y que posea criterio profesional". (Art. 18 del Reglamento General de Exámenes -RGE-).

Requisitos:

- Haber cubierto el 100% de los créditos de la carrera y los requisitos adicionales que señale el Plan de Estudios (P.ej. idioma, prácticas escolares, etc.).
- Haber cumplido con el Servicio Social (Art. 32 del RGE).

Procedimiento:

En la Jefatura del Programa de la Carrera Correspondiente:

- Si tiene por lo menos el 75% de los créditos de la Carrera, solicite instrucciones y formatos para la asignación y registro del tema de Tesis, Tesina o Memoria.
- En el plazo señalado por la Jefatura del Programa, acuda a conocer el resultado de la solicitud correspondiente.
- Una vez concluido el trabajo escrito, solicite la forma: "Notificación de Trabajo Concluido para Titulación".

En la ventanilla del Departamento de Certificación y Títulos de la Unidad de Administración Escolar (UAE). Edificio 5 P.B. de 9:00 a 13:00 y de 15:30 a 19:00 horas.

- Muestre la forma: "Notificación del Trabajo concluido para Titulación", con la finalidad de que le sean entregados los formatos correspondientes para su requisición.
- Deberá entregar, debidamente complementados, los siguientes documentos:
 - Solicitud de Revisión de Estudios.
 - Solicitud de Registro de Título y Expedición de Cédula Profesional.
 - Original y fotocopia de la forma: "Notificación de Trabajo concluido para Titulación".
 - Fotocopia de la Constancia de cumplimiento del Servicio Social.
 - Fotocopia (s) de la (s) constancia (s) de acreditación de idioma (s) cuando el Plan de Estudios, así lo exija.
 - Fotocopia del Acta de Nacimiento.
 - Fotocopia u original de la última Historia Académica (100% de créditos).
 - "Cuestionario para Egresados de Licenciatura".

Una vez entregada la documentación anterior, el interesado deberá regresar en un término de 15 días naturales para que:

- Recoja el comprobante de Revisión de Estudios, donde estará señalada la fecha, el lugar y el horario, donde deberá acudir para conocer el resultado de su gestión y así, obtener la autorización para cubrir la cuota por concepto de Examen Profesional, el cual deberá efectuar en la "Caja de la Delegación Administrativa" de las oficinas de la Dirección General de la Administración Escolar (DGAE), ubicadas en el Circuito de la Investigación Científica en Ciudad Universitaria (entre el Centro de Desarrollo Infantil (CENDI) y la parada del Metro "Universidad", de 9:00 a 13:00 y de 15:30 a 18:00 horas.
- Conocerá la integración de su Jurado y recibirá los oficios correspondientes. De tal manera que a cada uno entregue un borrador de su trabajo de investigación, con su correspondiente oficio de asignación. Obtenga de su Jurado, la aprobación escrita de su trabajo (Voto Aprobatorio). Una vez que reciba las cinco (5) aceptaciones, proceda a la reproducción del trabajo, en un mínimo de 10 ejemplares.

Una vez entregados los Votos Aprobatorios, en la UAE:

- Solicite en la ventanilla, le sellen cinco (5) ejemplares, para ser entregados de la siguiente forma:
 - En la Jefatura del Programa (1)
 - En la Biblioteca del Plantel (2)
 - En la Biblioteca Central en Cd. Universitaria (2). De 8:30 a 19:30 horas.
 - Entregar a cada Jurado uno (1), en total cinco (sin sellar).
- El interesado entregará:
 - Comprobante de Revisión de Estudios, debidamente autorizado y sellado de recibidos los ejemplares correspondientes.
 - Comprobante de pago por concepto de Examen Profesional.
 - Nueve (9) fotografías tamaño título (ver anexo).
 - Cuatro (4) fotografías tamaño filiación (ver anexo).

Al entregar la documentación, se acordará o fijará la fecha del Examen Profesional, recibiendo en ese momento la "Circular" (citatorio), para los Sinodales, de quienes deberá obtener su firma de enterados de la fecha, hora y lugar donde se llevará a cabo el Examen.

- Regresará la "Circular", al mismo Departamento, por lo menos tres (3) días hábiles antes de la fecha programada para el Examen.
- Presentarse al Examen Profesional. Si es Aprobado, recibe del Secretario del Jurado la "Constancia del Examen".
Si es "Suspendido". "(...) No podrá conceder (realizar, llevar a cabo) otro Examen antes de seis (6) meses" (Art. 30 RGE).

En Ciudad Universitaria.

- Acuda 15 días hábiles después de realizado el Examen Profesional, a la Oficina de Exámenes Profesionales, ventanillas No. 12 y 13 en la DGAE.
Entregue la Constancia del Examen y reciba a cambio el original del Acta del Examen Profesional.

CARACTERISTICAS DE LAS FOTOGRAFIAS PARA EL TRAMITE DE TITULACION.

- A) Nueve (9) fotografías tamaño Título, impresas en papel mate delgado con retoque, ovaladas con fondo blanco, sin lentes oscuros, rostro serio, de frente, ropa formal y con la frente y orejas descubiertas.
NOTA: Si usa barba y/o bigote, muy bien arreglado.



- B) Cuatro (4) fotografías tamaño filiación con acercamiento al rostro, impresas en papel mate delgado, con retoque, ovaladas, sin lentes, rostro serio, de frente y con las orejas y la frente descubierta.



IV. LA ECONOMIA ESPAÑOLA A PARTIR DE LA INCORPORACION A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Una de las apuestas fundamentales del actual regimen español en materia económica fue la integración de este país a la CEE. Una España comunitaria implicaba la gestación de una España más moderna, y por lo tanto, el reto de la incorporación era el reto político del PSOE.

Al respecto, el saldo de los primeros años del proceso de integración y adaptación, rebasó con creces las expectativas, de hecho, durante todo el proceso inicial de la inserción, la economía española se caracterizó por un proceso de expansión acelerada, acompañado de reducciones en la inflación y el desempleo, -todo lo anterior respaldado en un período de baja en los precios mundiales de los energéticos y un contexto de crecimiento económico anual.

De esta manera España se convirtió en el milagro económico de la Europa Occidental de los ochentas, presentaba el crecimiento más alto de la región; una formación de capital que duplicaba las del grupo, una intensa actividad bursátil; una moneda fuerte; y una reserva de divisas de poco más de 40,000 millones de dólares, casi dos veces superiores a su deuda externa. Muy pocos países incluyendo a los industrializados) podían presentar las mismas características en ese entonces.

No obstante lo anterior, los síntomas reseñados tienen su explicación en el evidente giro que dió la economía ibérica a partir de su incorporación al proyecto unificador europeo. Tan sólo en lo que fue del decenio de 1975 a 1985, se presentó un crecimiento de la inversión extranjera significativo.

Sin embargo, ya para el año de 1986, la inversión se duplicaría y el efecto multiplicador en los sectores industriales llevaría a resultados sorprendentes respecto a los efectos previstos en la instrumentación de la estrategia.

Otro elemento favorable que se desprende del anterior, se refiere a la llamada "reconversión industrial", referida a la transformación del sector industrial a través de su modernización, la cual se inicio desde 1982, pero se aceleró al firmarse el calendario de incorporación a la CEE.

Los efectos de esta estrategia propiciaron que cientos de industrias medianas y pequeñas poco competitivas desaparecieran, sustituyendolas nuevas empresas con tecnología moderna; además, la avalancha de importaciones desplazaba inexorablemente a las menos sólidas.

El costo inicial de la medida anterior fue alto, cerca de un millón y medio de españoles perdieron su trabajo hasta el año de 1985, sin embargo, ya para el año de 1986, la situación mejoró gracias al flujo de inversión extranjera, y a las oportunidades que el mercado europeo ofrecía a los productos españoles.

Otro factor de suma importancia que trajo la integración se refiere a la evolución negativa del déficit comercial. La eliminación de barreras y la baja en las tarifas de impuestos de importación, así como el incremento en el gasto disponible, provocaron un auge inusitado en las compras del exterior y por lo tanto de un incremento en el déficit de la balanza comercial, la cual no pudo ser equilibrada ni con el flujo turístico y la consecuente entrada de capitales.

De un déficit comercial de 971,500 millones de pesetas en 1985, el saldo negativo aumentó a 1,092,400 millones en 1986, a pesar de que las importaciones de petróleo a los países de la OPEP se redujo de manera considerable (casi a la mitad de 1,021,000 millones a 551,000 millones de pesetas) por la baja en los precios de los energéticos. En 1987 el déficit brincó hasta 1.8 billones de pesetas, debido principalmente al aumento espectacular de las importaciones a más de 6 billones; aunque la tendencia en el año de 1991 sigue ese camino²⁶.

IV.1 SITUACION DEL COMERCIO EN ESPAÑA.

Las exportaciones de España en últimos años se han caracterizado por tener un crecimiento mayor que la de los países europeos, sin embargo, estas no son mayores que sus propias importaciones.

Durante 1987 el incremento de las exportaciones españolas fue de 25% al pasar de 26.7 a 33.4 miles de millones de dólares, cantidad muy importante, pero insuficiente para compensar el crecimiento de las importaciones que en ese período fue de 40%²⁷.

Sin embargo, ya para el año de 1989-90 se observa una importante desaceleración tanto en términos nominales como en volumen. Los renglones que más crecieron fueron lácteos, cereales, residuos de las industrias alimenticias, carnes, grasas y aceites, pescados y preparados de cereales.

²⁶ López, Miguel. " El discreto y duradero encanto español", Comercio Exterior, vol.40, No. 1, enero de 1990.

²⁷ Banco de Urquijo, " La economía española ante la década de los ochentas", Madrid, 1980, pp. 35-37

En su conjunto estos productos son responsables del 30% de la exportación agraria y representan el 90% del crecimiento del mismo sector.

En el caso de las importaciones, su dinamismo fue superior al de los países del entorno debido a la pérdida de competitividad y a la intensificación de la liberación comercial tras la adhesión de la CEE en 1987. En ese entonces el crecimiento total de importaciones fue de 40% en dólares.

Para el mismo 1987 destaca el incremento en energéticos que aumentaron en 28% en términos reales, y así continuaría la tendencia hasta 1989, disminuyendo únicamente en un 2% en 198828.

Finalmente encunto a su balanza, España, no obstante el crecimiento sostenido de sus exportaciones, se caracteriza por tener una balanza comercial tradicionalmente desfavorable, originada por un crecimiento mayor en sus importaciones.

De 1931 a la fecha sólo en tres ocasiones ha tenido saldo positivo: en 1941-45, debido a la segunda guerra mundial como ocurrió en México; en 1951, debido a una situación comercial ampliamente favorable y en 1960 como resultado de un plan de estabilización que retajo de manera drástica la demanda interna e hizo posible la exportación de excedentes.

Apesar de que la balanza de pagos puede ser permanentemente desfavorable, debido a la importación de ingresos que recibe España por turismo y por inversión extranjera, la situación es preocupante porque las importaciones se incrementaron considerablemente en dólares durante 1987, 1988 y enero-noviembre de 1989; en el primer año el incremento fue de 40%, en el segundo de 24% y durante enero-noviembre de 1988 de 23%, mientras el crecimiento en el período de 1989 fue de 20%.

Si bien se observa una desaceleración en el crecimiento de las importaciones, también se observa en las exportaciones que fueron de 25 y 18% respectivamente en 1987 y 1988 y durante enero-noviembre de 1988 de 14% contra 13% del mismo período de 1989. Esto provoca que el saldo negativo de la balanza comercial se haya incrementado en los siguientes años (cuadro 4).

Cuadro No. 4

España: Balanza Comercial
(Miles de Millones de Pesos)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	20.9	34.3	-13.4
1981	20.5	32.3	-11.8
1982	20.8	31.3	-10.5
1983	19.8	29.3	-9.5
1984	23.2	28.8	-5.6
1985	24.1	29.8	-5.7
1986	27.1	34.9	-7.8
1987	33.4	46.3	-12.9
1988	39.6	57.4	-17.9
1989	44.4	73.4	-27.0
1990	53.0	83.8	-30.8
1991	59.7	88.8	-28.8

Fuente: Dirección General de Aduanas de España

En cuanto al comercio exterior de España con la región, era visible que a principios de los 70's la primera empezó a invertir en A.L, sin embargo, la crisis energética la hizo desistir, hoy por hoy, la situación puede ser sustancialmente diferente, si la garantías de estabilidad económica y política se incrementan.

Uno de los grandes problemas que plantea la inversión en los países latinoamericanos se cierne en cuanto a los problemas de la deuda externa, inflación, inestabilidad política y ante la inseguridad legal que implica la reglamentación en materia de inversión extranjera.

La inversión española durante los ochentas se hizo en Chile, y el comercio de este país con España creció en casi un 30% al año desde 1986, mientras que no se registró ninguna inversión de España en Argentina o Venezuela.

Colombia incrementó en 1988 sus exportaciones a España en 16%, y Perú también vendió más en 1988 que en los años anteriores.

México fue por suparte el país con el cual España incrementó sus vínculos a finales de la década, con una inversión de 4,000 millones de dólares²⁹.

Por lo anterior, se puede deducir que en estos momentos existe interés por parte de los grupos importantes de empresarios por hacer coinversiones e incrementar las corrientes de comercio de Europa a Latinoamérica.

A esta tendencia se han sumado ls medidas de cambio de deuda por capital, realizada por las instituciones financieras y otros sectores de interés como el turismo, comunicaciones, agricultura, flores, pesca, industria, muebles e imprenta, etc.

Asimismo, son importantes las relaciones financieras entre España y Latinoamérica; teniendo varios bancos de operaciones de cuantía en la región que tienden a incrementarse, por lo que existen perspectivas de una mayor inversión de España a L.A de mediano y largo plazo³⁰.

²⁹ En el capítulo III se ahonda acerca de la situación comercial y de inversiones entre México y España.

³⁰ Viñas, Angel. " European-Latin American relations in the East-West conflicts, a spanish perspective", SELA, Caracas, 1990.

IV.2 LA ESPAÑA CONTEMPORANEA.

Existen cuatro reflexiones que nos pueden dar un panorama de la situación española actual, de acuerdo con información económica editada por el Ministerio de Hacienda en España, a saber³¹:

1. La existencia de una demanda interna excesiva, superior al crecimiento del producto potencial máximo de la economía española, que está ocasionando, desde 1988, desequilibrios importantes en los precios y en el comercio exterior.

España no puede sostener una economía estable con una demanda interna que camine a tasas del 7 y 8%, mientras su producción potencial máxima, en condiciones de equilibrio, no sobrepasa el 4.5%. La prolongación de la recuperación económica española es imposible en condiciones de inflación y desequilibrio de la balanza de pagos.

2. La demanda interna no sólo desborda las posibilidades productivas del país. Se ha deformado peligrosamente del lado del consumo y en contra del ahorro, con un aumento sustancial añadido del endeudamiento público. En estas condiciones, la economía no encuentra en el ahorro interno la base firme para la financiación de su gasto, con lo que se está viviendo para sostener la inversión y el consumo interno gracias al ahorro exterior y además en condiciones de creciente inestabilidad.
3. Para lograr el equilibrio entre demanda interna y posibilidades productivas se ha aplicado una política de equilibrio -con una mezcla inadecuada de política monetaria, presupuestaria y de comportamiento de las rentas- que no ha conseguido el objetivo de convergencia con la inflación de la CEE, creándose además problemas adicionales con la intervención de la política monetaria contrarias a sus obligaciones financieras con la CEE y mecanismos opuestos a los compromisos con el SME.

Numerosas partidas de balance manifiestan la existencia de problemas microeconómicos en mercados y sectores, que limitan y posibilitan las condiciones de crecimiento y competitividad española. Cuatro mercados se vieron afectados por esta condición de debilidad, a saber:

³¹ Ministerio de Economía y Hacienda. "Integración en la CEE y política económica de los 90's", Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social, Madrid, 1990.

- ° En primer lugar el mercado del trabajo, cuya configuración y deficiente funcionamiento se manifiesta en la tasa de desempleo, su primer gran problema económico.
- ° En segundo lugar, los mercados financieros, cuyos elevados costes de intermediación de la actividad económica interna, encarecen o dificultan la financiación de las inversiones.
- ° En tercer lugar, los mercados exteriores y la pérdida de competitividad de us producciones por una industria aún insuficientemente competitiva.
- ° Finalmente, los mercados de bienes y servicios, en la que se registran elevaciones de precios que dependen no sólo de un gasto mayor, sino de su destacada rigidez.

La economía española va a vivir en los tres primeros años de la década de los 90's, unos movimientos que resultarán decisivos para su proceso de integración al Mercado Unico.

El mayor acercamiento al PIB europeo, cumpliendo las comprometidas condiciones de coordinación y convergencia con el comportamiento de las economías europeas, obligan a la sociedad española y a sus representantes políticos a conocer los términos de esta delicada situación en la que España se encuentra y a buscar en ese condicionamiento las bases para definir y secundar una política económica que facilite la consolidación de la economía española dentro de la CEE32.

De hecho, sanear la economía española, restableciendo sus perdidos equilibrios internos y externos, se convierte así en la exigencia prioritaria para la integración.

³² En el capítulo siguiente se profundiza en los términos de la incorporación de España a la CEE.

4. Tendencias macroeconómicas.

BALANCE DE LA RECUPERACION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

I. DESEMPLEO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Desempleo juvenil (tasa)	46.7	45.1	43.1	39.9	32.8	35.0
Desempleo de larga duración (%)	35.2	37.1	47.5	44.6	41.1	42.3

II. SECTOR EXTERNO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Balanza comercial (*)	-2.6	-2.7	-4.4	-5.2	-6.8	-7.0
Balanza cuenta corriente (*)	1.7	1.9	0.1	-1.1	-1.0	-2.0
Crecimiento exp. (%)	2.7	1.3	5.9	7.5	4.3	5.0
Crecimiento imp. (%)	6.2	16.5	20.4	18.9	15.8	13.2

ECONOMIA DOMESTICA	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Ahorro familiar (*)	11.3	10.8	9.8	9.5	9.0	9.0
Consumo familiar (*)	88.7	89.2	90.2	90.5	91.0	90.0

(*) Crecimiento

FUENTE: Ministerio de Economía y Hacienda de España.

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, Antonio; España en el Mercado Común: Del Acuerdo de los 70's a la comunidad de los doce, Madrid, Tecnos, 1985.
- ARRIETA, Judith; La europeización de España 1959-86. una alternativa de integración, México, COLMEX, 1987.
- Banco de Urquijo; La economía española ante la década de los ochentas, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de Urquijo, 1980.
- BELTRAN, Lucas; La integración económica europea y la posición de España, Madrid, Tecnos, 1990.
- BOBBIO, Norberto; Diccionario de política, Siglo XXI, México, 1982.
- Ministerio de Economía y Hacienda; Integración en la CEE y política económica de los 90's, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social, Madrid, 1990.
- MORALES, Eduardo; El proceso de incorporación de España a la CEE, UAM, México, 1989.
- OECD; Economic Surveys: Spain, 1980-1990, Paris, OECD Publication, 1990.
- SOLBES, Pedro; La adhesión de España a la CEE. los efectos sobre la protección exterior a la agricultura, Madrid, Moneda y Crédito, 1986.
- Secretaria de Relaciones Exteriores; Primera Cumbre Iberoamericana, México, 1991.
- TAMAMES, Ramón; El Mercado Común Europeo: Una perspectiva española y latinoamericana, México, Alianza Universidad, 1981.
- UNCTAD, Commodity Yearbook, USA, United Nations, 1986.

- VIÑAS, Angel; European-Latin American relations in the East-West conflicts, a spanish perspective, Institute for European-L.A Relations, 1990.

HEMEROGRAFIA

- "Ampliación y relaciones bilaterales con España y Portugal", Boletín de las Comunidades Europeas, No. 6, Bruselas, 1985.
- BUENO, Eduardo; "Estrategias empresariales españolas en un mundo interdependiente", Comercio Exterior, Vol. 3, No. 5, México, Mayo de 1986.
- "España se redescubre demócrata", Comercio Exterior, Vol. 27, No. 7, México, Julio de 1977.
- "Francia teme a España ", El País, España, 2 de agosto de 1985.
- JIMENEZ, Roberto; " España: algunos aspectos de su evolución contemporánea", Comercio Exterior, Vol. 25, No. 11, México, Noviembre de 1975.
- "La nueva España comunitaria", El País, España, 15 de Junio de 1985.
- LOPEZ, Augusto; " The serch for efficiency in the spains adjustment process", Ocasional Paper, No. 57, International Monetary Found, Washington D.C, 1988.
- LOPEZ, Miguel, " El discreto duradero encanto español ", Comercio Exterior, Vol. 40, No.1, México, Enero de 1990.
- Ministerio de Economía y Hacienda; " La nueva Comunidad Económica Europea, la perspectiva comunitaria", Cuadernos Económicos, No. 626 y 627, Madrid, 1985.
- Orbañanos, Arturo; " El sistema financiero español ante los retos del Mercado Unico ", Comercio Exterior, Vol. 40, No. 1, México, Enero de 1990.

CAPITULO III

LOS RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA COMUNIDAD

ECONOMICA EUROPEA CONTEMPORANEA.

CAPITULO III

LOS RETOS Y LAS OPORTUNIDADES DE LA COMUNIDAD EUROPEA CONTEMPORANEA

- I. La Comunidad Económica Europea en 1992.
 - I.1 Antecedentes generales.
 - I.2 La reunión de Maastricht.
 - I.3 Restricciones y oportunidades de la CEE.

- II. Posibilidades de acceso mexicanas dentro de la CEE a través de España.
 - II.1 Condiciones económicas.
 - II.2 Condiciones políticas.
 - II.3 Condiciones jurídicas.

- III. Los retos de la CEE contemporanea.
 - III.1 El proceso de distensión en Europa del Este y sus repercusiones en las relaciones comerciales entre México y la CEE.

 - III.2 La CEE frente al TLC.

CAPITULO III

LOS RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA CONTEMPORANEA

I. LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN 1992.

I.1 ANTECEDENTES GENERALES.

A la luz de la nueva situación que priva en el orden internacional de fin del milenio, la economía internacional asiste a un período de cambio de las principales directrices que prevalecieron durante la guerra fría y el bipolarismo.

Ante la imposibilidad actual para determinar con exactitud las formas y características que se asumirán en un nuevo orden económico internacional, existen, por otra parte, ciertas directrices y lineamientos que se perfilan como factores de influencia en la formación del nuevo esquema económico mundial.

En este contexto, La globalización económica¹ surge como un proceso que en sus diferentes modalidades y grados, se ha asentado como uno de los factores de mayor importancia en la economía internacional contemporánea.

El antecedente más importantes en el proceso de globalización económica se encuentra precisamente en la Comunidad Económica Europea, quien desde finales de los años cincuentas, inició los primeros proyectos de cooperación sectorial, que finalmente convergerían en un proyecto de la más compleja sofisticación como el que hoy por hoy se vive en las Comunidades Europeas.

¹ De acuerdo con Adrian Ten Kate se entiende por globalización económica al fenómeno de interdependencia de la economía mundial manifestado desde la producción en las economías de escala, hasta la distribución y normalización en espacios económicos libres de restricciones y barreras impositivas, tomado de: *La Economía Internacional de los 90's*, FCE, México, p.26

La Comunidad Económica Europea tiene ya más de treinta años. El primer paso trascendental que le antecede se dió a través de la firma del 18 de abril de 1951, con el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, la CECA en el que participaron los representantes de seis estados, a saber: Bélgica, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda.

Posteriormente, el 25 de marzo de 1957, los mismos países miembros, firmaron en Roma un tratado por el cual se constituía la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europeade la Energía Atómica (EURATOM), así como el Acta Constitutiva de la Comunidad Económica Europea.

El objetivo central que se expresaba en ese documento era a largo plazo ya que planteaba la libre circulación de trabajadores, de mercancías y de capital, es decir, la unión de todos los mercados europeos.

Diez años más tarde, el 1 de julio de 1960, se logra la unión aduanera entre ellos, y se establece un arancel común frente a otros países.

En 1973, se amplían a nueve los miembros de la Comunidad con la llegada de Dinamarca, Reino Unido, e Irlanda, en 1981 se incorpora Grecia, y el 1 de enero de 1986 se transforma en la Comunidad de los doce con la incorporación de España y Portugal.

Destaca además la intensa actividad que se realizaba de manera colateral en materia de política agraria, iniciada en 1962, así como acciones conjuntas correspondientes a energía, investigación, medio ambiente, educación, y la protección a los consumidores, así como en la política comunitaria de la pesca.

En marzo de 1979, se creó el Sistema Monetario Europeo (SME), considerado generalmente como un primer paso efectivo hacia la formación de la Unión Monetaria Europea, la finalidad básica de ambas políticas es esencialmente generar estabilidad en la moneda europea, más allá del dólar.

Es decir que con esa política se busca que las monedas de los doce países queden relacionadas en un valor medio que pondere a todas ellas, además todos los bancos centrales deben intervenir para mantener los tipos de cambio dentro de una zona de fluctua-

ción convenida, de ahí nació el European Currency Unit (ECU)².

Sin embargo, la forma más acabada y necesaria para entender la nueva estrategia europea de integración se originó en febrero de 1986, con la firma del Acta Unica Europea, que entro en vigor el 1 de julio de 1987.

El Acta Unica europea es un nuevo tratado que modifica, complementa y actualiza los tratados de Roma y de Paris. Su objetivo es adaptar la Comunidad Europea a las necesidades del mundo de hoy y convertirla en una gran unidad económica y geopolítica, ya que la cercanía geográfica que existe entre los socios apoya tanto a la mayor cooperación económica, como a la instrumentación de ciertas acciones políticas conjuntas en beneficio de la región.

El eje central que justificaba la creación del Acta Unica, era la aceleración para la creación de un gran mercado único para el 1 de enero de 1993³.

Las medidas más importantes tienen como objetivo la supresión de:

A. Fronteras Físicas.

Referidas a la eliminación de los controles de personas y mercancías y sustitución de los mismos por una creciente cooperación entre las distintas policías y la armonización de las correspondientes normativas.

B. Fronteras técnicas.

Donde básicamente se plantea la armonización de las legislaciones nacionales sobre la libertad de establecimiento para los profesionistas; reconocimiento de títulos; libertad de servicios; libertad de circulación y libertad de colocación de capitales.

² La Unión Monetaria Europea es hoy por hoy uno de los pilares de la Comunidad, de ahí que para obtener información más especializada se pueda consultar a : Rojo Duque, Luis. " El sistema monetario europeo", Espasa Calpe, Madrid, 1989.

³ Declaraciones de Jacques Delors ante la Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 1992.

C. Fronteras Fiscales.

Se refiere a la desregulación en impuestos tales como el IVA, e impuestos sobre consumos específicos, que deberán someterse a una armonización para igualar los distintos tipos impositivos⁴.

Por otra parte, el Acta Unica busca hacer más eficaz y más democrático el procedimiento de la toma de decisiones comunitaria, puesto que ha extendido a un mayor número de ámbitos el voto de mayoría en los órganos más importantes.

Los Estados miembros aunque conservan su identidad y su autoridad propia, crearon unos organismos de diálogo y de decisión comunes.

Hoy por hoy, los organismos más importantes al interior de la CEE son:

1. El Consejo de Ministros

Es el órgano de decisión esencial de la Comunidad. En función de los temas que debe tratar reúne a los doce ministros de las diferentes funciones y cada uno de los países asume por turno, la presidencia por un período de seis meses.

El Consejo de Ministros decreta la política de la Comunidad en todos los ámbitos. Las decisiones importantes deben adoptarse por unanimidad, aunque algunas de ellas podrán tomarse por mayoría, se reúnen por lo menos dos veces al año.

2. Parlamento

El Parlamento Europeo existe desde 1979, cuenta con 518 diputados procedentes de todos los países de la Comunidad en la proporción que les corresponde por su población. Tiene un poder limitado, ya que su capacidad de modificar las propuestas del Consejo de Ministros debe reunir dos tercios del parlamento, niveles de consenso difíciles para el número de parlamentarios.

⁴ Europa en cifras, Oficina de publicaciones de la CEE, Bruselas, 1991, p.7

El parlamento posee igualmente cierto poder presupuestario. Puede aumentar ciertos gastos previstos por el presupuesto que le presente la Comisión, pero no puede decidir nuevos ingresos.

3. Tribunal de Justicia

Tiene su sede en Luxemburgo y está encargado de interpretar la "constitución" de la CE y demás textos jurídicos europeos en caso de litigio. Se compone de trece jueces y de seis abogados generales designados por un período de seis años de común acuerdo por gobiernos de los Estados miembros.

Los jueces europeos pueden pedir la modificación de los actos legislativos o decisiones nacionales incompatibles con las disposiciones de los Tratados europeos. Pueden recurrir al Tribunal los Estados, las instituciones comunitarias y los particulares y sus fallos se imponen a todos los Tribunales de los Estados miembros.

4. Comité Económico y Social.

Está formado por representantes de los sindicatos y de los grupos socioprofesionales, emite dictámenes sobre propuestas de la Comisión, está formado por 189 miembros y su grado de heterogeneidad lo hace un factor de equilibrio entre los demás órganos comunitarios.

5. La Comisión de Comunidades Europeas.

Este organismo es el motor y el gestor de la Comunidad. Independientemente de los gobiernos de los Estados miembros, tiene poderes de iniciativa y de ejecución y sólo esta sometida al control del Parlamento europeo.

Los comisarios europeos son diecisiete, designados por cuatro años de común acuerdo por los gobiernos de los Estados miembros: dos alemanes, dos españoles, dos franceses, dos italianos, dos británicos y uno de cada uno de los demás países.

Los comisarios son independientes del Gobierno de su país de origen y se encargan de materias específicas, aunque las decisiones de la Comisión se toman de forma colegiada (cuadro 1).

Las funciones de la iniciativa de la Comisión la convierten en la única institución con capacidad para elaborar "proyectos de ley" europeos. Presenta propuestas al Consejo de Ministros, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social⁵.

I.2 LA REUNION DE MAASTRICHT.

Después de los acuerdos de Roma, y del Acta Unica como los principales mecanismos para llegar a la plena integración de la Comunidad Económica Europea, se llevo a cabo del 9 al 10 de diciembre de 1991 " La Reunión de Maastricht", en Holanda.

La reunión en Maastricht, surgió como una nueva necesidad de modificar los plazos y objetivos planteados en el Acta Unica Europea, debido al cambio radical de las circunstancias geopolíticas y económicas que se han venido presentando a lo largo de los últimos años del milenio, especialmente en Europa Central y del Este.

Otro de los factores que contribuyeron para apoyar la reunión de Maastricht se dió gracias a la existencia de una corriente de miembros comunitarios que pugnan por una rápida definición de los términos reales de la integración política y económica de la CEE, para desalentar con ello, liderazgos que rompan el equilibrio al interior de la organización.

En relación a lo anterior Emilio Muñoz Ledo refiere que:

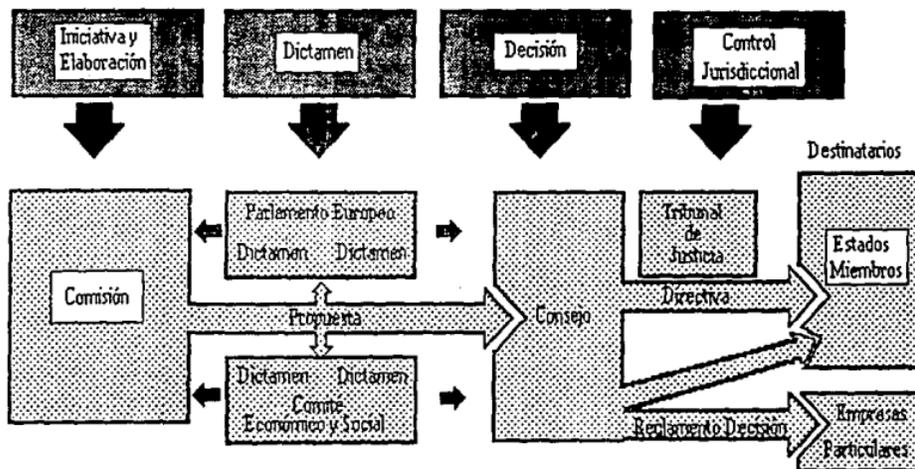
*"Uno de los factores de mayor peligro para la consolidación de una integración equitativa en la CEE, es el notable peso de las decisiones alemanas en el plano económico y político"*⁶.

⁵ Mattera, Alfonso. " Le Merché Unique Europeen, ses regles, son fonctionnement", Jupiter, Bruxelles, 1989.

⁶ Muñoz, Ledo Emilio, ¿ La Europa de los doce ?, El Financiero, 2 de marzo de 1992, p.57

Cuadro No. 1

La Nueva Organización de las Comunidades Europeas



De esta manera, se desprende que el proceso de integración de un Mercado Unico, tal y como se concibe en sus términos técnicos⁷, solamente será una realidad en Europa en la medida que se llegue a un Acuerdo básico en el que exista consenso respecto a dos temas fundamentales: La Unión Monetaria y la homologación de la política Financiera.

El fortalecimiento que alcanzaría la Comunidad Económica Europea frente a las nuevas condiciones que se ha impuesto en el proceso de integración, cambian nuevamente la relación entre los bloques económicos, y de ahí la trascendencia de los términos, plazos, y niveles de consenso del Tratado de Maastricht.

Específicamente, son dos los términos en los que se plantearon las directrices de dicho Tratado.

- ° En lo económico: el establecimiento del principio de irreversibilidad para la adopción de dos políticas que representan el verdadero cambio estructural en la creación de un Mercado Unico:

- + Unión monetaria.

- + Banco central.

Ambos fijados para ser establecidos en el lapso de transición de siete años, es decir, para estar completamente integrados en el año de 1999⁸.

- ° En lo político: Referido al principio de unión en renglones del estricto ámbito de la homologación de decisiones e instrumentos políticos, especialmente reflejados en las siguientes áreas:

⁷ De acuerdo con E. Dowling, lo que caracteriza a un Mercado Unico es: La eliminación de las barreras arancelarias, la adopción de un sistema común arancelario y de tarifas ante terceros países, y porque existe una libre circulación de todos los factores de la producción, es decir, trabajo y capital. En *Economía internacional*, McGraw-Hill, México, 1985.

⁸ Entorno a la complejidad de estos mecanismos financieros destaca la salvaguardia que el Reino Unido estableció para su caso particular, y de ahí las especulaciones que por este motivo ha destado la viabilidad de la unidad monetaria sin consenso. Sección Financiera, Excelsior, 10 de diciembre de 1991, p.28-A

+ Política Exterior.

Se estableció la posibilidad de mantener la estrategia denominada "Política de Consenso", frente a una segunda propuesta denominada "Política de Unanimidad".

La primera resulta más flexible y realista, ya que a diferencia de la segunda no se busca la mayoría absoluta para las resoluciones conjuntas, y siempre existe la posibilidad de que los miembros mantengan la posibilidad de una salvaguardia.

+ Política Social.

La iniciativa de política social surge como una demanda de las economías menos desarrolladas de la CEE, en donde Irlanda y Grecia, encabezadas por España, se unieron presionar e incluir el principio de la cohesión social al interior del Acuerdo final de Maastricht.

De la petición mencionada destaca la ayuda en materia de subsidios en gastos en asistencia social, protección a prácticas laborales, y gastos de compensación⁹.

+ Política de Defensa.

En materia de seguridad colectiva, la mayor parte de los socios de la CEE coincidió en la necesidad de mantenerse bajo el sistema de defensa europeo de la O.T.A.N, sin embargo, se quedó como una propuesta de consideración la posibilidad de generar un ejército de carácter estrictamente europeo.

Destaca de manera especial, la iniciativa franco-germana para formar a partir de julio de 1992 un Estado Mayor conjunto para un ejército franco-germano, que sería operacional el 1 de octubre de 1995.

⁹ La participación española en la defensa por incluir mayores subsidios y flexibilidad a las economías más débiles, fue ampliamente comentado como una posición vanguardista y a la vez de liderazgo entre los miembros menos desarrollados. "Europa decide su destino en Maastricht", Excelsior, 9-dic-1991, p.27-A

El objetivo central del ejército conjunto es la creación de un mecanismo de defensa para asegurar el mantenimiento de la paz y la seguridad regional, que incluye a largo plazo una política de defensa común, además de contribuir al reforzamiento de la Alianza del Atlántico Norte¹⁰.

En este sentido los motivos específicos que atentarían la estabilidad y seguridad de la región no se concentrarían ya en una amenaza de corte militar como la preexistente durante el período de guerra fría, sino antes bien, por el conjunto de hechos derivados de esa etapa que se han registrado en la región en los últimos años.

Al respecto, Bernardo Sepúlveda enumera los siguientes acontecimientos¹¹:

- " Los fenómenos de mayor relevancia que han influido en las transformaciones en Europa Central y del Este en los años recientes serían básicamente los siguientes: La crisis del Golfo Pérsico; la disolución de la Unión Soviética, con la consecuente creación de la Comunidad de estados Independientes y el surgimiento de doce nuevas naciones; el renacimiento de las tres repúblicas bálticas; y el conflicto armado entre las distintas etnias en Yugoslavia ".

Por lo anterior, en términos de balance, se podría pensar que la reunión de Maastricht ha dejado como resultado una nueva percepción de la correlación de fuerzas que se juega al interior de la CEE.

De hecho, frente al inminente reto de la unificación monetaria, y de ciertas políticas públicas, se observó un mayor impulso a las políticas comunitarias que representaban mayor conveniencia a la situación particular de determinados miembros, como se señala a continuación:

° Alemania.

Afianzó la posibilidad de que los países miembros de la CEE se cifieran de manera más estrecha a dos lineamientos fundamentales para la integración: En lo económico, rigurosos

¹⁰ El Día, 23 de mayo de 1992.

¹¹ Sepúlveda, Bernardo "Seguridad y defensa: después de MAAstricht", Nexos, abril de 1992, No.172, p.55

criterios antiinflacionarios para evitar desequilibrios monetarios que afecten el crecimiento alemán; y en lo político, una cooperación más estrecha en materia de inmigración, asilo y un nuevo organismo de inteligencia política: La Europol.

° Gran Bretaña.

Logró una cláusula de exención para la etapa final de la unión monetaria, y en el terreno político asegurar que las cuestiones de política exterior y policía sean manejados de manera discrecional en cada Estado, y en la Corte de Justicia Europea en mayores facultades para sancionar a los estados que no acatan sus pronunciamientos.

° Francia.

Consiguió promover el acuerdo sobre unión monetaria que ambicionaba desde hace tiempo, incluyendo un compromiso de plazo para 1999 en la fijación de una moneda única; y en lo político delineó el principio de un organismo de seguridad continental de la que quedan excluidos los Estados Unidos.

° España.

Felipe González se constituyó en el defensor de los intereses fundamentales de los miembros con menor desarrollo económico, y alcanzó un compromiso obligatorio para mayores transferencias de fondos de la CEE con destino a Portugal, Grecia, Irlanda, y desde luego, España.

De los anteriores renglones señalados se desprende la trascendencia de la "tercera fase de integración", como se ha dado en llamar a la reactivación de los factores de mayor complejidad para la efectiva consolidación de un espacio que fortalezca lo económico, el consenso político y la seguridad colectiva en Europa Occidental.

Sin embargo, la sofisticación de la iniciativa es de igual manera el gran punto de vulnerabilidad del proyecto. De hecho la ratificación de un Tratado con la magnitud de Maastricht ha orillado a algunos países de la CEE a someter a referéndum la posible integración económica y política.

El caso anterior se da con Dinamarca (9 de junio de 1992) e Irlanda (16 de junio de 1992); en el primer caso con un voto al "no" en 50.7% , mientras que en el segundo se orientó al "si" en 60%¹².

¹² El Día, 10 y 17 de junio de 1992.

El factor de interés en los resultados mencionados se podría inscribir en las diferencias económicas y políticas fundamentales que aún existen entre los miembros, ya que Dinamarca, un país rico (20,510 dls. per cápita), y de una población de aproximadamente 5.1 millones de habitantes¹³, manifestó su temor a la redistribución de sus niveles de ingreso que podría originar el financiamiento de toda la comunidad, además del incremento de la evidente influencia alemana en sus decisiones políticas.

No así, en el caso de Irlanda, en donde el factor determinante para su ratificación al acuerdo de Maastricht lo marcó la posibilidad de obtener mayores beneficios económicos en inversión y crédito, ya que sus niveles de ingreso per cápita es aproximadamente de 8,500 dls. anuales¹⁴.

Destaca además la posición de los sectores nacionalistas quienes se declararon en un abierto apoyo a Maastricht por el beneficio general que repercutiría en Irlanda.

Otros casos de referéndum que en llevarán a cabo en 1992 son Francia el 20 de septiembre y el de Alemania el 1 de diciembre. Ambos procesos serán aún más trascendentes dado que Alemania y Francia se han constituido en los artifices más activos en la consolidación de Maastricht, y una votación favorable reactivaría y daría un nuevo impulso frente a los países que aún están indecisos en la ratificación final.

Adicionalmente, tendrá que incluirse a Maastricht otro factor paralelo que influye de manera directa a las nuevas orientaciones de integración, y se refiere a la petición formal de los países miembros de la European Free Trade Agreement, EFTA¹⁵, para incorporarse como miembros de las Comunidades Europeas.

La posible concreción de un proyecto comunitario ampliado generaría la expansión de un mercado formado por 380 millones de habitantes.

¹³ *The World Bank Atlas, 1991.*

¹⁴ *Ibid. p. 34*

¹⁵ *La EFTA esta formada por los siguientes países: Austria, Suecia, Finlandia, Noruega, Suiza, Islandia y Liechestein.*

La realización de un mercado ampliado en Europa sería mayor al del bloque de América del Norte, cuya población se calcula en aproximadamente 350 millones de personas, y menor a la de la Cuenca del Pacífico que abarcaría 1,570 millones aproximadamente¹⁶.

El 2 de mayo de 1992, se reunieron en Oporto Portugal, ambos bloques comerciales con la finalidad de firmar un tratado que compromete la unificación de ambos bloques en un nuevo Espacio Económico Europeo (EEE).

El proceso de integración de los países miembros de la EFTA se ha planeado para implementarse de manera gradual, Austria, Finlandia, Suecia, Suiza y Noruega podrían ser parte de la Comunidad Europea a partir de 1996, en tanto que el resto de los miembros de la EFTA esperarían dos o tres años más.

De lo anterior se desprende que el proceso de ampliación de la CEE estará directamente ligada con la ratificación de los acuerdos de Maastrich, ya que los niveles de complejidad del nuevo proyecto de integración cambian las características requeridas para cualquier otro país que se quiera incorporar a las comunidades europeas.

Respecto a lo señalado Juan Maria Alponete sostiene que:

"Sólo los solicitantes más prósperos de la EFTA podrán satisfacer los criterios de adhesión de los ministros de relaciones exteriores de la CEE, aquellos cuyo nivel de ingreso por habitante sea superior al de la media de la Comunidad. De este modo se legitima la decisión de aceptar primero a los más parecidos y dejar más adelante a los menos europeos¹⁷".

Los menos europeos son los otros países que también han pedido su incorporación a la CEE pero no representan el mismo nivel de interés que los países de la EFTA por su situación económica, estos son: Turquía (1987), Malta, Chipre (1988), y de manera reciente los de Europa Central.

¹⁶ Tomando cuenta a China, según datos de la SECOFI en "Las relaciones comerciales de México con el mundo, desafíos y oportunidades", SECOFI, abril de 1990.

¹⁷ Alponete, Juan Maria. "Desde la muralla", El Nacional, 30 de junio de 1992, p.8

I.3 RESTRICCIONES Y OPORTUNIDADES EN LA CEE.

Una vez que se ha dado una aproximación a las dimensiones que alcanza el Mercado Común Europeo, como un espacio geopolítico, y como un espacio económico es importante señalar cuales son en términos reales las oportunidades que tiene la estrategia comercial mexicana para penetrar en un mercado complejo, pero a la vez altamente atractivo para ramas muy específicas de los bienes y servicios que produce nuestro país.

En cuanto a las restricciones y oportunidades para el acceso de mercancías de terceros países a la CEE, se advierte una gran controversia, y el tema ha sido motivo de diferentes posiciones ante las perspectivas.

Existen, los que ven en el proceso de integración europea el origen de una corriente de neoproteccionismo en el mundo, frente a los que observan en el Mercado Europeo un nicho comercial de grandes oportunidades para los productos que se logren colocar.

Para el caso particular de México, existen una serie de argumentos que se han analizado en diferentes foros, conferencias, artículos, y documentos, respecto a la serie de ventajas y desventajas a las que el país se enfrentaría para mantener y profundizar su presencia en la CEE.

Dentro de esa lista de argumentos destacan mayoritariamente los siguientes puntos:

A. Ventajas

- ° Una sola tarifa arancelaria en doce economías distintas.
- ° Más de 320 millones de consumidores con necesidades heterogéneas y con un alto poder adquisitivo.
- ° Complementariedad para la mediana industria europea.
- ° La CEE establece un arancel promedio de 5.7% a sus importaciones.
- ° Al entrar un producto mexicano por una frontera comunitaria podría comercializarse con los 11 restantes.

B. Desventajas.

- ° Se incrementará el estandar de eficiencia para proteger al consumidor comunitario.
- ° Aumentarán las barreras no arancelarias para productos comunitarios que no sean competitivos con los extranjeros.
- ° Los consumidores comunitarios demandan productos más sofisticados y de calidad.
- ° Los países ex-socialistas de Europa central serán serios competidores en el mediano plazo
- ° Es probable que algunos productos semiindustriales mexicanos salgan del SGP de Europa por su alta competitividad¹⁸.

No obstante lo anterior, dentro de la mecánica que hoy existe en las Comunidades Europeas, si es posible señalar claramente cuales son las nuevas reglas del juego comercial y cuales son las estrategias que desde México se han diseñado para tener mayores posibilidades en ese mercado.

La búsqueda de oportunidades, pese a las restricciones del Mercado Europeo, respondería de igual manera, a una situación estratégica dentro de la perspectiva gubernamental, como lo señalaría el Secretario de Relaciones Exteriores: **Fernando Solana Morales**:

"El peso de la relación económica con los EU es evidente. Pero por razones de equilibrio político y económico, México ha resuelto permanecer abierto , para fortalecer su relación comercial, económica y política con otras regiones del mundo, de ahí la importancia de la CEE para nuestro país hoy en día ¹⁹".

De lo anterior, se deriva la importancia de puntualizar precisamente cuales son las restricciones que existen en materia reglamentaria al comercio de terceros países, en la CEE, y posteriormente las posibles oportunidades mexicanas en la actualidad:

¹⁸ Martínez, Ignacio. "Perspectivas y desafíos para México ante el Mercado Unico Europeo", *El Financiero*, 29 de julio de 1991, p.72

¹⁹ Solana, Fernando. "La estrategia económica mexicana y la Comunidad Económica Europea", *BANAMEX*, México, 1989.

En cuanto a las restricciones en materia reglamentaria comercial, las más importantes y de mayor afectación para México serían:

• Registro de marcas.

La legislación es complicada y si bien han sido eliminadas las restricciones para exportar a la CEE, en la mayoría de los productos deben registrarse las marcas para tener acceso a cada mercado.

Cinco expertos de cinco países de la CEE al ser consultados dieron cinco opiniones diferentes respecto a que en 1992 "la CEE sería un mercado libre y sin fronteras y de esa forma podría venderse cualquier marca de cualquier país²⁰", sin embargo en el caso del registro de marcas no es así.

Hoy por hoy se tiene proyectada la formación de una comisión específica para resolver éste que es uno de los problemas más delicados que aún no tiene solución en la reglamentación comunitaria²¹, sin embargo, es importante señalar que en el caso de México, se tiene como ventaja que en nuestra legislación comercial es muy abierta para el registro de marcas extranjeras, y es posible exigir la reciprocidad.

• Restricciones cuantitativas residuales para 13 productos.

En la CEE existen aún algunas restricciones²², sin embargo, dentro del proceso de integración de éstas, tendrán que desaparecer con la eliminación de las fronteras físicas de la CEE.

²⁰ Norman, Proven. "Un mercado sin fronteras, la Comunidad Económica Europea de 1992", Facultad de Economía, México, UNAM, 1989, pp. 13-19

²¹ En el seminario " México ante la creación del Mercado Unico Europeo", organizado por la SRE, BANCOMEXT, SECOFI, (19 de octubre de 1989), en el mismo se abordó el tema concluyéndose que México tenía un sistema abierto comparativamente a otros países.

²² Existen 18 restricciones en total.

De hecho, se puede afirmar que aunque en 13 productos aún existe la protección, ésta ya no es necesaria, tal como es el caso de la cerámica, llantas, instrumentos de precisión, paraguas, para los cuales la propia Comunidad ha llegado a la conclusión de que no requerirá de protección en el año de la integración.

Por otra parte, de todos los productos restringidos México no tiene una producción exportable importante.

° Restricciones para productos más sensibles.

Los productos más sensibles, y sobre los cuales pueden existir restricciones severas son cinco²³:

- A. Automóviles.
- B. Aceros.
- C. Textiles.
- D. Productos electrónicos.
- E. Calzado.

En estos renglones las exportaciones mexicanas si son competitivas, y de hecho, algunos de estos productos forman parte significativa de sus exportaciones actuales.

Sin embargo, algo que debe aclararse es que, pese a que el principio de la apertura del mercado ya ha sido acordado, las fechas del vencimiento y las condiciones han diferido la fecha de vigencia para inicios de 1993, con lo que se crea mayor tiempo para márgenes de negociación específicos para México²⁴.

No obstante lo anterior, las fechas de apertura se daran conforme a los sectores negociados, de cualquier manera la apertura total del Mercado Común Europeo ésta programado para ser progresiva y compatibilizada para funcionar con otros mercados²⁵.

²³ BANCOMEXT, "Como exportar a España", pp.49-53

²⁴ Pracht, Louis. "Europa en cifras", Segunda edición, Bruselas-Luxemburgo, 1989, p.6

²⁵ Ibid. p.2

- Requisito de que ciertos productos deben de producirse con 50% de contenido local.

Este requisito no sólo existe para terceros países, sino también entre países miembros. Las negociaciones actuales en la comunidad están haciendo progresos para abolirlos; al igual que en la Ronda de Uruguay, desde un punto de vista multilateral²⁶.

Los directivos de la CEE aclaran que no es una obligación de un Estado miembro introducir éste requisito, aunque tiene derecho a hacerlo, por lo que debe analizarse la situación del producto y del país que se trate. Por otra parte, si los acuerdos multilaterales no resuelven el problema con la plenitud deseada pueden establecerse negociaciones con el país al que se pretenda exportar.

- Ventaja de 3% de los países de la CEE en licitaciones internacionales.

La restricción consiste en que si una licitación internacional en un país de la CEE, un país miembro cotiza hasta 3% por encima de un país no miembro ganaría la licitación, situación contraria a los códigos de conducta del GATT que debe desaparecer ya que puede ser factor para que un país ajeno a la CEE pierda una licitación internacional.

Una vez señaladas las desventajas, preexistentes en el Mercado Europeo, resulta relevante exponer cuales son las **oportunidades** y alternativas que ya se estan explorando en la estrategia económica mexicana, y que en el mediano y largo plazo podrían desencadenarse en el puente de vinculación con la CEE.

Las **oportunidades** que presenta el mercado de la Comunidad Económica Europea, desde la perspectiva mexicana, son que se observa un interés creciente para aprovechar la nueva coyuntura, y que la clave del éxito en Europa de 1992 será comprender las tendencias del mercado y cambiar rápidamente de acuerdo a las necesidades del cliente.

²⁶ Conferencia de Herve Joan Jean, jefe de la dirección de mercados externos en la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comunidad Económica Europea.

Además de tener una organización flexible y que responda ágilmente a las condiciones del mercado cambiante, de estructurar un control de costos, de dar un buen servicio y con precios competitivos.

Cuando el Mercado Unico Europeo se convierta en una realidad hay varias opciones que el gobierno y la comunidad empresarial mexicana podra considerar como oportunidades de mantener conexión con éste mercado, a saber:

° Información.

Para que se pueda anticipar y participar de los cambios de política en Europa se necesitará información sobre las directivas de la Comunidad Económica. Es conveniente que las empresas esten familiarizadas con las reglas básicas; ello le ayudará a establecer estrategias y políticas adecuadas y oportunas.

° Consejos mexicanos.

La formación de Consejos Mexicanos resulta oportuno para que ayude a las firmas a presentar sus opiniones e intereses a la Comunidad Europea y también para publicar las oportunidades de inversiones en México.

° Alianzas empresariales.

El análisis de las tendencias comerciales les da información de como podrían ingresar y las demandas que podrían tener sus productos, para aquellas compañías que intentan hacer negocios directamente con los socios de la Comunidad Europea.

° Adquisición de una compañía en Europa.

Otro enfoque o manera de acercarse a la CEE, es vía la adquisición de compañías en Europa, especialmente en las de licitación pública en las que se requiere un mínimo de contenido europeo, ya que existen a la venta diversas compañías de tamaño mediano y pequeño en esa región.

• Vinculación a un mercado de proyección.

Este último rubro es quizás uno de los puntos de mayor interés, ya que es precisamente la vinculación a un mercado de proyección, una de las oportunidades indispensables para posteriormente llegar a realizar con un mayor apoyo las otras disposiciones y medidas señaladas con anterioridad.

Jaime Serra Puche, observa las siguientes expectativas al respecto²⁷:

"Es vital mantener el diálogo iniciado entre México y la Comunidad Europea a fin de consolidar el espíritu de colaboración existente encontrando formulas adecuadas para aprovechar, en forma óptima, las oportunidades de comercio, inversión y desarrollo tecnológico, que resultan de la nueva situación de México y Europa".

II. POSIBILIDADES DE ACCESO MEXICANOS DENTRO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA A TRAVÉS DE ESPAÑA.

II.1 CONDICIONES ECONOMICAS.

La carencia de relaciones diplomáticas entre México y España durante el período franquista fue una de las razones que propició, entre otras cosas, un nulo entendimiento en materia de cooperación comercial.

De hecho, el inicio de un intercambio comercial significativo entre estas dos naciones no fue importante sino a partir de 1977 cuando se reinician las relaciones diplomáticas, debido entre otros factores, a los acuerdos de intercambio comercial firmados por el reinicio de relaciones, destacando particularmente uno referente a petróleo crudo.

Por el valor de las exportaciones mexicanas de petróleo, la balanza comercial con España es superavitaria para México desde 1973. Hoy en día, con las transformaciones sufridas al interior de la economía española, y el gran adelanto de otras ramas

²⁷ Serra, Jaime. Mensaje de clausura del seminario "México ante la creación del Mercado Unico Europeo", BANAMEX, 1991.

industriales derivadas del sector de energéticos en México²⁸, España resulta un mercado altamente interesante para empezar la exportación de productos con un alto valor agregado²⁹.

Así, el factor de mayor importancia para la relación bilateral contemporánea se da con el Tratado General de Cooperación y Amistad, el cual se firmó el 11 de enero de 1990, e incluye acuerdos económicos, políticos, científicos, técnicos, educativos jurídicos y consulares³⁰.

Por otra parte, vale la pena señalar que el mercado hispano fue hasta fechas recientes el tercero más importante en el comercio de México con el mundo, actualmente ha ocupado su lugar Alemania debido al alto valor en importaciones que le demanda la economía mexicana, sin embargo España aún permanece entre los principales cinco socios comerciales más importantes de México (cuadro 2).

Por lo anterior, España, no sólo es importante por ser el país de la CEE más cercano, histórica y culturalmente a México, sino que, además, en términos reales existen intereses objetivos que nos vinculan en lo económico. Así una breve descripción del estado de las relaciones México-España se determinaría como sigue:

A. Exportaciones e importaciones mexicanas a España

EXPORTACIONES.

En la década de los 60's los únicos productos que se exportaban de manera importante a España eran las materias primas, las cuales mantuvieron un valor en exportaciones de aproximadamente 21 millones de dólares.

A partir de 1977, con la reactivación del comercio, se incrementaron las exportaciones, destacando específicamente el área de energéticos, por los cuales ya para el año de 1981 se registraba un incremento en el valor de las exportaciones a 1,984 millones de dólares; sin embargo, pese al

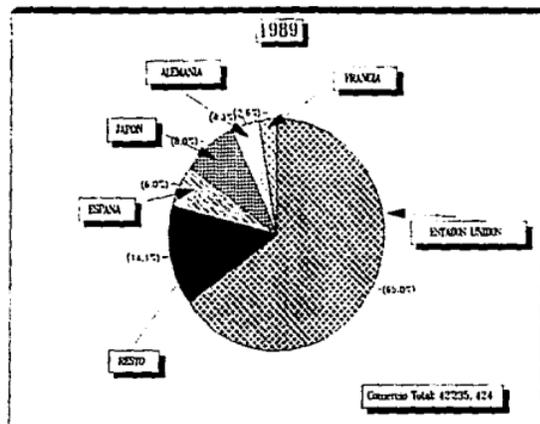
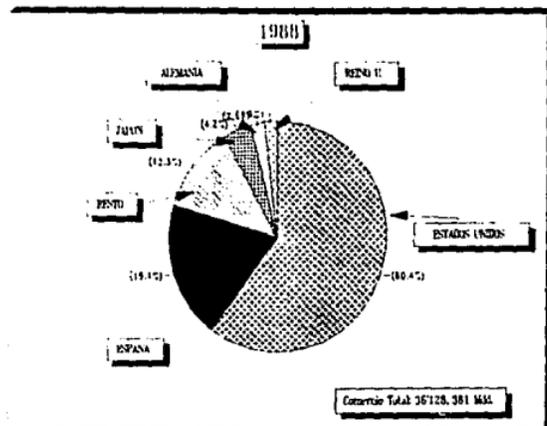
²⁸ Mayor consulta en "El mercado español, desafío para el modelo exportador", Comercio Exterior, vol. 41, No. 6, junio de 1991, p.530

²⁹ Tal como en petroquímica, química, y productos del plástico y del caucho.

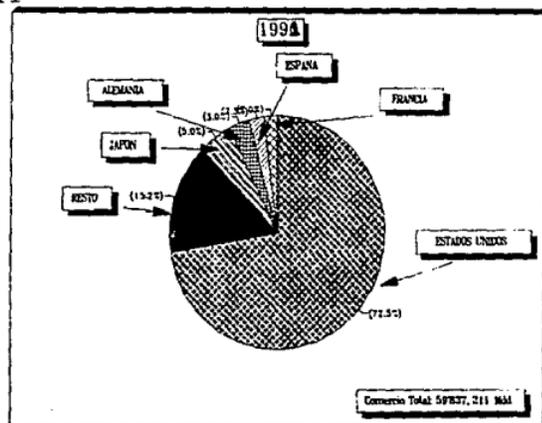
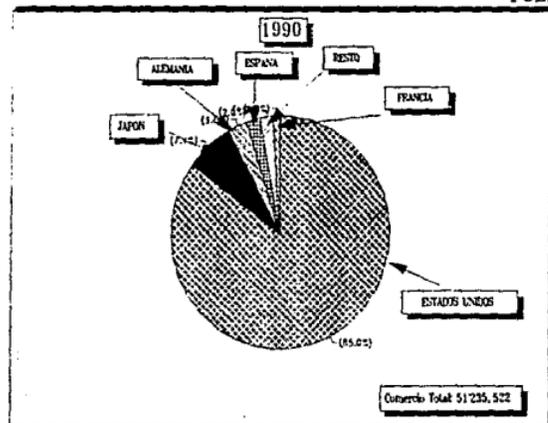
³⁰ En el siguiente apartado referente a condiciones jurídicas se ahondará respecto a este Tratado.

Cuadro No. 2

Los 5 Principales Socios de México



FUENTE: SECOFI



aumento, los productos exportados seguían presentando un escaso valor agregado³¹.

Hasta 1981 el aumento de las exportaciones fué prácticamente exponencial: las ventas de México a España fueron 100 veces mayores que seis años antes y rebasaron las destinadas a toda América Latina³².

En el año de 1982, debido a la caída de nuestras exportaciones a España se vió seriamente afectado, así, en el año de 1986 únicamente se daba el comercio con valor de 913 millones de dólares (cuadro 3).

En el siguiente decenio las exportaciones se redujeron a menos de la mitad de su valor máximo histórico de casi 2000 millones de dólares en 1981, a 830 millones de dólares en 1991.

Lo anterior se explica debido a la caída de los precios internacionales del petróleo en 1986, junto al agotamiento del financiamiento externo. De hecho, a pesar de que en 1987 se registró un nuevo repunte en el intercambio comercial de los productos no petroleros, el valor de las exportaciones no logro regresar a los montos que se tenían a principios de los ochentas.

Durante el cuatrienio 1984-1990, las exportaciones mostraron un comportamiento ascendente, sin embargo, la tendencia a la diversificación se ha implementado como la estrategia prioritaria para contrarrestar la volatilidad y constante fluctuación del mercado energético (cuadro 3).

En este contexto, en los últimos dos años, las exportaciones petroleras a España han sido constantes, pero lo que se ha incrementado de manera más significativa es la participación de bienes manufacturados, como lo muestran las exportaciones del primer semestre de 1989³³, así como la atracción de capitales de inversión por un monto aproximado

³¹ Acevedo Garat, Manuel. "Estado del comercio bilateral entre México y España", Comercio Exterior, 11 de marzo de 1987, México.

³² Cámara Española de Comercio. "El comercio en España-México; análisis y perspectivas", 1990.

³³ Datos tomados de la publicación de BANCOMEXT titulada: "Relaciones Comerciales, Financieras y Promocionales, México-España", México, 1989.

de 630 millones de dólares, sólo en 1991³⁴.

El comportamiento de las exportaciones a España está determinado, en el corto plazo, por el precio del petróleo, sin embargo, una revisión del comercio bilateral por productos revela que es posible lograr un intercambio estructuralmente más equilibrado en el mediano plazo.

Entre éstas destacaban en 1989 los motores de émbolo debido a las exportaciones de la Renault mexicana a la Renault española; además de las maquinas para el proceso de datos y sus partes, fibras sintéticas y otros en los que se ahonda en la parte anexa correspondiente.

A diferencia del pasado la diversificación de las exportaciones mexicanas a España es amplia, encontrándose numerosos productos que se exportaron -aunque en pequeñas proporciones- en ramas más sofisticadas, tales como: petroquímica, metalurgica y automotriz³⁵.

IMPORTACIONES.

Los intercambios comerciales de bienes y servicios españoles aumentaron considerablemente a inicios de la década de 1980. Al igual que las ventas, las importaciones alcanzaron en 1981 su máximo histórico (aproximadamente 500 mdd.), lo que significó un crecimiento de más de seis veces respecto a su valor de 1977.

Posteriormente México redujo en forma notable sus compras a España. Luego del retroceso en el año de 1984 permanecieron prácticamente estables hasta 1989 (cuadro 3).

Hoy en día, las importaciones tienden a aumentar aunque en forma moderada, debido a ello el saldo comercial con España tiene estrecha relación con el volátil desempeño de las exportaciones³⁶.

³⁴ El monto de inversión española en 1991 se toma de 500 mdd de coinversiones estipuladas en el acuerdo "línea del rey", y 130 mdd convenidos durante la Segunda Cumbre Iberoamericana.

³⁵ Op Cit... Relaciones Comerciales, pp. 48-56

³⁶ BANCOMEXT, " Relaciones comerciales México-España, 1980-1989", México, 1989.

Cuadro No. 3

México: Comercio Exterior con España
(Millones de Dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones
1977	63	87
1980	1,229	409
1985	1,726	245
1990	1,268	456

Fuente:

Dirección General de Aduanas, Ministerio de Comercio de España

En este entorno, las opciones de diversificar las ventas, adquieren nuevas posibilidades para el largo plazo, en la medida que se aceleren los convenios del Acuerdo de Cooperación y Amistad y se desarrollen nuevos proyectos de inversión conjuntos entre ambos países.

B. Balanza comercial de México con España.

La balanza comercial con España es favorable a México desde 1978, esto se debe a las exportaciones de petróleo crudo.

Durante 1981 a 1985 se observaron los saldos más positivos para México, debido a incrementos en las ventas de petróleo crudo.

Sin embargo, en 1986 y 1987 se reduce nuevamente hasta llegar al mínimo (31 millones de dólares), lo anterior debido al efecto de una acción combinada de incremento en las exportaciones no petroleras y una reducción de las importaciones³⁷.

Ya para 1988 se incrementó otra vez el saldo a 59 millones de dólares, debido a un nuevo crecimiento en las exportaciones no petroleras, y a pesar de un aumento en las importaciones de maquinaria y equipo, como puede observarse en la tendencia reciente de las importaciones totales de México (cuadro 4).

Con el Tratado de Cooperación y Amistad se ha incrementado la relación bilateral al actuar como catalizador para fortalecer el comercio bilateral e incrementar el interés en materia de financiamiento, disminución de deuda y coinversiones de España hacia México.

Otras áreas relevantes donde se planea una mayor cooperación son: desarrollo tecnológico y propiedad intelectual, cooperación científica y tecnológica, lucha contra la drogadicción, salud pública, medio ambiente, educación y cultura³⁸.

³⁷ Moncada, Carlos. " México registra doce años con superávit en su comercio con España", *El Financiero*, 22 de julio de 1991, p.8-A

³⁸ Tratado de Cooperación y Amistad entre el reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, 20 de diciembre de 1989, México.

Cuadro No. 4

Balanza Comercial de México Respecto a España
(Millones de Dólares)

Año	Exportación	Importación	Saldo	
			Con Petróleo	Sin Petróleo
1977	63	87	-24	-30
1978	114	95	19	-64
1979	463	223	240	-141
1980	1,229	409	820	-221
1981	1,984	532	1,452	-397
1982	1,854	525	1,329	-401
1983	1,880	253	1,628	-150
1984	1,731	207	1,524	-120
1985	1,726	245	1,481	-175
1986	913	205	708	-97
1987	1,435	176	1,259	-31
1988	1,104	235	869	-59
1989	1,004	192	756	-248
1990 (1)	1,456	526	930	-345
1991 (1)	1,149	572	577	-266

Fuentes:

Dirección General de Aduanas, Ministerio de Comercio de España

(1) Bancomext, con base en datos de INEGI, SPP-SHCP y Banxico, Junio de 1992, Vo. 42, No. 6.

Finalmente, cabe señalar que el primer gran reto al que se enfrenta la relación comercial México- España se localiza en que su espectro de posibilidades se amplía ya que al exportar no sólo lo hace a España, sino también a los demás miembros (Cuadro 5).

Otra de las razones por las que España puede ser utilizada como plataforma para otros países de la CEE es el acelerado desarrollo económico que está dando su economía para integrarse y ser competitiva con el resto de los países miembros.

En ese sentido, España ha mantenido en los últimos años dos variables económicas que le han ayudado a mantener una buena presencia dentro de la comunidad, estas son: un sorprendente crecimiento del Producto Nacional Bruto sustancialmente mayor al de la media de la Comunidad (Grafica 1), además de una política para impulsar la llegada de mayor inversión extranjera directa (Grafica 2).

No obstante lo anterior, aún faltan por cumplir los nuevos retos que enfrentará España después de la firma de Maastrich, ya que en términos económicos se han comprometido cinco objetivos macroeconómicos en las que todos los miembros comunitarios deben de coincidir, dichos objetivos son³⁹:

- Inflación máxima de 1.5%.
- Las tasas de interés a largo plazo deben fluctuar uno o dos puntos como máximo en relación a los índices que presenten las tres tasas de interés más bajas.
- El déficit presupuestal debe ser menor al 3% del PNB.
- La deuda pública no debe exceder del 60% del PNB.
- La moneda no debe ser devaluada en los próximos dos años (cuadro 6).

De lo anterior, se derivan la necesidad de apresurar la implementación de medidas concretas en las cuales la colaboración conjunta entre México y España representan un estímulo directo para una vinculación a toda la región europea.

³⁹ *The Economist*, "Mitteleuropa on the Med", April 25th 1992, pp. 3-

Cuadro No. 5

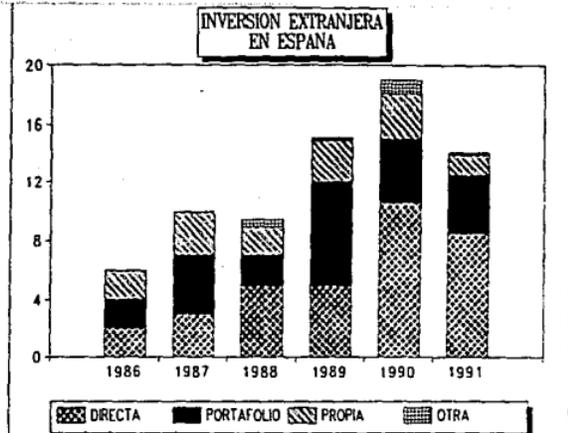
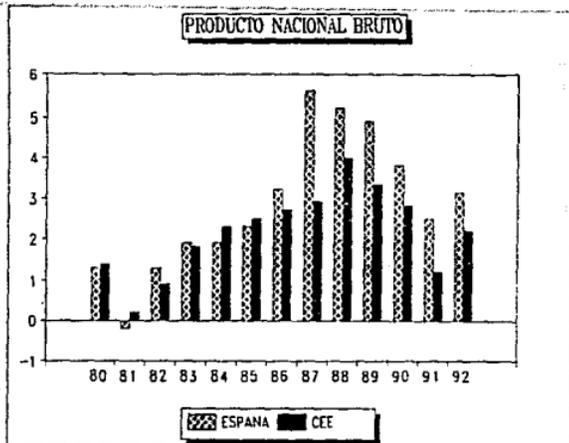
Comercio Exterior entre México y la
Comunidad Económica Europea

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1986	2,167.2	1,826.2	341.0
1987	3,006.1	1,980.6	1,025.5
1988	2,690.0	2,782.8	-92.8
1989	2,511.0	4,650.0	-1254.6
1990 (1)	3,348.6	2,061.1	1,287.5
1991 (1)	3,333.4	5,703.1	-2369.7

Fuentes:

INEGI, Anuario Estadístico de Comercio Exterior, 1990.

(1) Bancomext, con base en datos de INEGI, SPP-SHCP y Banxico, Junio de 1992, Vo. 42, No. 6.



Cuadro No. 6

Retos Económicos, Europa, 1993

País	Indicadores de Convergencia				Criterios Satisfechos					
	Tasa de In-flación	Tasa de Interés a largo plazo	Déficit Presup-uestal	Deuda pública % PNB	Tasa de In-flación	Tasa de Interés a largo plaz	Déficit Presu-uestal	Deuda pública	Moneda	Marcador
	Últimos		1991	% PNB						
Francia	3	8.5	-1.5	47	si	si	si	si	si	5
Luxemburgo	2.9	8.1	2	7	si	si	si	si	si	5
Dinamarca	2.1	8.5	-1.7	67	si	si	si	no	si	4
Reino Unido	4.1	9.9	-1.9	44	no	si	si	si	no	3
Alemania	4.7	7.8	-3.6	46	no	si	no	si	si	3
Bélgica	2.7	8.6	-6.4	129	si	si	no	no	si	3
Irlanda	3.6	9	-4.1	103	si	si	no	no	si	3
Holanda	4.4	8.1	-4.4	78	no	si	no	no	si	2
España	6.8	10.9	-4.4	46	no	no	no	si	no	1
Italia	5.5	12.4	-9.9	101	no	no	no	no	si	1
Grecia	17.8	20.8	-17.9	96	no	no	no	no	no	0
Portugal	9.6	13.6	-5.4	65	no	no	no	no	no	0

En la actualidad las posibilidades de expansión de productos mexicanos a través del mercado europeo se podrían ubicar en las siguientes medidas⁴⁰:

- Coinversiones con España para instalar empresas productoras en México con vistas a atender su mercado y el de la CEE.
- Coinversiones con España para distribuir los productos mexicanos en ese país y en toda la CEE.
- Contratos de distribución con empresas españolas para los mismos propósitos.
- Contratos con empresas comercializadoras nacionales o extranjeras para la elaboración de estudios de mercado y exportación en esos países.
- Utilización del transporte de la CEE para enviar los productos de España a otros países y viceversa.
- Facilidad de penetración a los mercados de la CEE a través de España y viceversa al cumplir los requisitos exigidos para servicios como patentes, transportes, empaque, embalaje, etcétera.
- Incremento generalizado de la llegada de capitales de inversión en México desde Europa (cuadro 7).

C. Exportaciones e importaciones de España a México.

EXPORTACIONES.

España al igual que México aumentó sustancialmente sus exportaciones después del año de 1977, éstas se duplicaron respecto a las de 1976, llegando a pasar de los 87 millones de dólares registrados ese año a 528 millones de dólares en 1981⁴¹.

La demanda de productos españoles por parte de México se vio disminuida con el proceso devaluatorio, así como al control de cambios y a la disposición de no adquirir mercancías en el exterior al contado.

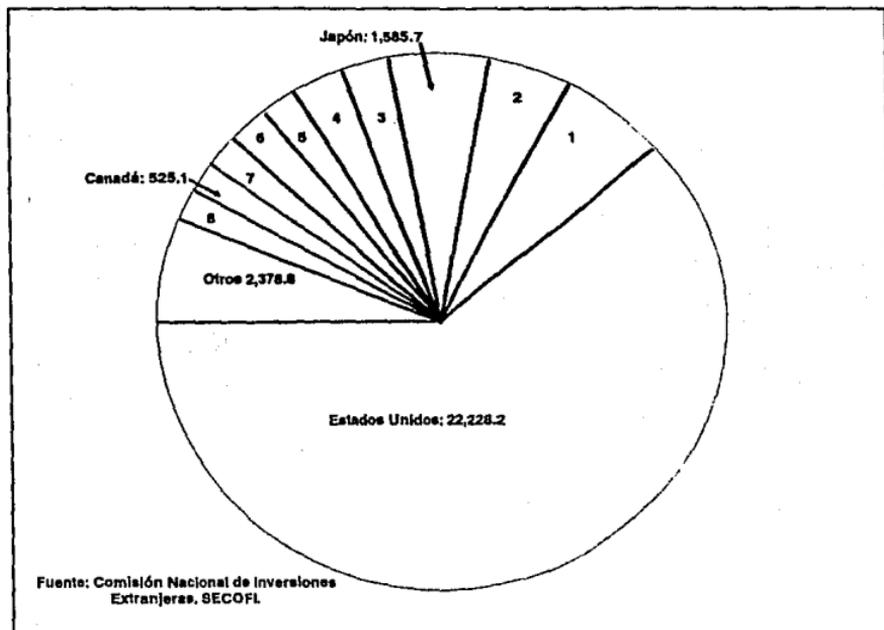
⁴⁰ Lorca, Alejandro. " España, A.L y la CEE", *Foro Internacional*, COLMEX, No. 3, enero-marzo de 1972.

⁴¹ *Op Cit...* El mercado español, p.65

Cuadro No. 7

Inversión Extranjera Directa Europea en México (1992)

Millones de Dólares



Inversión Extranjera Directa Europea en México

PAIS	Mdd
Gran Bretaña	2,356.6
Alemania	2,081.6
Suiza	1,667.0
Francia	1,471.0
España	760.1
Suecia	366.3
Holanda	562.1
Italia	57.5

Total: 9,322.6 Mdd

Además el establecimiento del requisito de permiso previo a la importación para todas las mercancías y el compromiso de venta de las divisas por concepto de exportaciones a la Banca Múltiple propiciaron en su conjunto un clima hostil a la inversión y a su vez que disminuyeran las exportaciones españolas.

En 1984 España exportaba sólo 205 millones de dólares, y en 1985 se manifiesta un pequeño repunte de 40 millones de dólares.

Para el año de 1986, la situación cambió de manera significativa, en México se empezaron a eliminar ciertas restricciones, se perfilaba un repunte de los precios del petróleo y redujeron los niveles máximos arancelarios de 100 a 20%.

Las ventajas ya señaladas empiezan a ser aprovechadas por España quienes registraron un aumento en sus exportaciones a México de 1987 a 1988 en un valor de 176 a 235 millones de dólares.

IMPORTACIONES

En cuanto a las importaciones la tendencia deficitaria para la balanza española ha sido una constante, e incluso, se ha incrementado en años recientes.

Sus importaciones prácticamente se duplicaron de 1985 a 1989, concentrándose de manera creciente hacia los otros miembros de la CEE.

La adhesión de España en la CEE, ha provocado una desviación natural del comercio; sin embargo, pese a su cambio cuantitativo, cualitativamente las oportunidades de penetración a un mercado ampliado se incrementan al tener un país "puente" que apunte el acceso⁴².

Si las importaciones de la CEE provenientes de América Latina fueron en 1980 de 9.6%, y se redujeron a 5.2% en 1988, el reto es recuperar el mercado, no sólo mediante la exportación de materias primas (petróleo entre ellas), sino colocar productos con un mayor valor agregado y con calidad competitiva.

⁴² Zedillo, Ernesto. "Queremos ver en España la puerta de acceso a Europa", *Excelsior*, 12 de abril de 1991.

Un dato final que resulta altamente significativo en la relación comercial bilateral es el hecho de que México ocupe el décimo lugar en las importaciones totales de España, ya que si se considera que los primeros 9 lugares son ocupados por miembros comunitarios, la importancia de México en el comercio español es creciente, como primer socio comercial de América Latina (cuadro 8).

II.2 CONDICIONES POLITICAS.

Una de las grandes lecciones que se desprenden de la caída del socialismo como modelo económico-político, es que se observó que de manera implícita a cualquier tipo de estrategia económica existen factores de orden político que influyen y en ocasiones determinan el éxito del propio proyecto económico.

En el caso de la relación bilateral entre México y España, además de existir factores que nos unen en lo económico, existen otros hechos que nos vinculan en lo político, estos han favorecido la creación de un nuevo ambiente de entendimiento, cuyas características han favorecido sustancialmente la relación de México con España e indirectamente con Europa.

De hecho, la posibilidad de que España se pueda convertir en el interlocutor de mayor peso entre América Latina y Europa se incrementa en la medida en que se observa el desarrollo de los siguientes aspectos:

- A. Dentro de la propia Comunidad Económica Europea existe un miembro dentro de la Comisión, especialmente designado para atender los asuntos relacionados con América Latina, la particularidad de este factor es que el consejero designado es ABEL MATUTE, de origen español, y un amplio promotor, desde el inicio de su cargo, de la vinculación entre A.L y la CEE⁴³.
- B. El incremento de la influencia española como miembro de la CEE, y el apoyo y proyección que promueve como socio de este organismo respecto a los países latinoamericanos que empiezan a mostrar síntomas de recuperación económica, y mayor estabilidad política.

⁴³ La Comisión Europea es hoy por hoy el órgano de mayor influencia e importancia en la toma de decisiones de la comunidad, y especialmente en materia de política exterior.

Cuadro No. 8

Principales Socios Comerciales
de España (1990-1991)

1990		1991	
País	Comercio Total (Mdd)	País	Comercio Total (Mdd)
Francia	7,225	Alemania	8,147
Alemania	6,519	Francia	7,148
Italia	4,202	Italia	4,239
Reino Unido	3,784	Reino Unido	3,324
Estados Unidos	2,549	Estados Unidos	2,519
Holanda	1,742	Portugal	1,664
Portugal	1,565	Holanda	1,470
Japón	1,279	Bélgica-Luxem.	1,904
Bélgica-Luxem.	1,223	Japón	1,329
México	829	México	626

Fuente:

Direction of Trade Statistics, FMI.

De este segundo punto destaca de manera altamente significativa la petición española para que México ingrese a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)⁴⁴, lo anterior durante una reunión extra oficial de los ministros de los 12 países de la Comunidad⁴⁵.

Por otra parte, destaca la importante labor que realiza España dentro de la OCDE para promover la ayuda a México. En marzo de 1992, la OCDE concedió a México un año de gracia a los programas de crédito preferencial de un total de 1,500 millones de dólares que se otorgaron a México a través de España y con la oposición de Estados Unidos.

España mantuvo intensas negociaciones ante la OCDE con el fin de evitar la paralización de los créditos blandos dirigidos a México, el argumento norteamericano pugnaba que España incurría en una práctica desleal para subsidiar su exportación de capitales, sin embargo, este es uno más de los ejemplos en los que México se ha servido de otros mercados para aprovechar oportunidades de crédito e inversión.

C. La realización de un nuevo mecanismo de entendimiento y vinculación articulados en las llamadas CUMBRES IBEROAMERICANAS.

La muestra más clara de voluntad política para mantener una mayor vinculación entre A.L y Europa se originó con la propuesta española para realizar anualmente reuniones de Estado, en las que participaron los jefes de gobierno de toda Latinoamérica y España.

El objetivo, más allá de la justificación retórica, podría enmarcarse en una declaración de l ministro de relaciones exteriores de España, Francisco Fernández de Ordoñez⁴⁶:

⁴⁴ Entrevista a Francisco Fernández de Ordoñez, Ministro de Relaciones Exteriores de España, en Madrid, con motivo del 15 aniversario de las relaciones diplomáticas entre España y México, *El Nacional*, 20 de marzo de 1992.

⁴⁵ La OCDE, creada en 1960, esta constituida por 24 países que son: Alemania, Austria, Bélgica, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Australia, Nueva Zelanda, Francia, Estados Unidos, Canadá, Dinamarca, Holanda, España, Grecia, Islandia, Finlandia y como países asociados Yugoslavia.

⁴⁶ En declaración previa a la Primera Cumbre Iberoamericana, lo afirma el Ministro Fernández de Ordoñez en *"El Nacional"*, 13 de julio de 1991, p.3

" El marco general en el que se sitúa la actual estrategia de vinculación entre España y A.L, responde en parte a las posibilidades geopolíticas que brinda la existencia de una nueva voluntad en Latinoamérica, y sus posibilidades de constituirse en un espacio atractivo para incrementar las inversiones y el comercio de Europa.

Una Europa, que por otra parte, puede ser buscada igualmente por A.L, ante la oportunidad que ofrece uno de los bloques geopolíticos con consumidores de los más altos ingresos en el mundo ".

La declaración anterior ratifica nuevamente que en la coyuntura del actual orden internacional, una de las escasas directrices que se mantiene como constante, se da en el sentido del valor que adquieren la velocidad de los acuerdos políticos y económicos concertados en el mundo.

René Villarreal afirma al respecto que⁴⁷:

"Los acuerdos ya no se puede seguir concibiendo como el fin en sí mismo, sino antes bien como el medio para lograr la necesaria ampliación de espacios económicos que logren coadyuvar al proceso de desarrollo al interior de un país, aprovechando las ventajas de este en el exterior".

La Cumbre Iberoamericana tiene la finalidad de constituirse en un foro de reunión periódica que mantenga un seguimiento de los principales mecanismos de cooperación acordados entre la región, por tal motivo se ha instituido un calendario en el que se ha programado la celebración de las Cumbres Iberoamericanas como sigue: México 1991, España 1992, Brasil 1993 y Colombia 1994.

Los objetivos formales del mecanismo de la Cumbre son:

- ° Analizar y revisar los procesos de integración bilateral y subregional.
- ° Buscar nuevos mecanismos de cooperación en lo económico, político y social.
- ° Evaluar la inserción de Iberoamérica en el siglo XXI.

⁴⁷ Villarreal, René. " México ante los bloques económicos", La Jornada, 7 de mayo de 1991, p.22

- Coadyuvar a la modernización del Estado, fomentar el fortalecimiento institucional de las democracias.
- En la cultura intensificar los lazos que nos unen en un gran conglomerado que da consistencia a nuestra identidad común.
- En el medio ambiente dar soluciones conjuntas a los problemas que influyen para lograr un mejor desarrollo⁴⁸.

1. La Primera Cumbre Iberoamericana, México 1991.

La Primera Cumbre Iberoamericana se realizó en Guadalajara, México, durante el 18 y el 19 de julio de 1991.

De esta primera reunión destaca de manera muy importante la disposición española para que México fuese el primer país donde se realizase el evento ya que se logró reunir a todos los jefes de Estado y de gobierno de latinoamérica, incluyendo a los homólogos de España y Portugal.

Esfuerzo sin precedentes si se considera que en años recientes ni el Organismo de Estado Americano (OEA) había tenido tal capacidad de convocatoria.

La aportación más importante de la Primera Cumbre Iberoamericana fue un documento declarativo que dieron a conocer todos los dirigentes iberoamericanos, en el cual, se concentran todos los temas y mecanismos de cooperación económicos y políticos que inician una nueva era de acercamiento en la región.

El título del documento es: La Declaración de Guadalajara, y éste contempla de manera fundamental los siguientes temas⁴⁹:

DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL.

⁴⁸ Yañez, Luis. "Quinto Centenario: Reencuentro de la comunidad iberoamericana de naciones", Enciclopedia Británica, Barcelona, 1991.

⁴⁹ Declaración de Guadalajara, publicación especial SRE, México, 1991.

- Contribuir al éxito de la Ronda de Uruguay para contrarrestar el proteccionismo.
- Alentar encuentros de los agentes económicos de iberoamérica con el fin de intercambiar experiencias y fomentar mayores vínculos aprovechando las ventajas comparativas mutuas.
- Creación de un fondo iberoamericano, con el apoyo de organismos internacionales, para el desarrollo de los pueblos indígenas.
- Apoyar, a propuesta de Carlos Salinas de Gortari, presidente de México, la candidatura de Carlos Solchaga, de España, como presidente del comité interno del FMI.

EDUCACION Y CULTURA.

- Formular programas de cooperación y actualización en materia educativa.
- Promover un mercado común de conocimiento, facilitando el intercambio y la provisión de equipo científico y tecnológico, y creando incentivos para la comunicación y transmisión de conocimientos.
- Impulsar el aprovechamiento de los sistemas de comunicaciones por satélites que existen en la región, lo que contribuiría a mejorar los vínculos entre los países de iberoamérica.

VIGENCIA DEL DERECHO INTERNACIONAL.

- Impulsar el derecho al desarrollo y el establecimiento de relaciones económicas internacionales más justas y equitativas.
- Promover el fortalecimiento de la democracia y el pluralismo en las relaciones internacionales, con pleno respeto a la soberanía, la integridad territorial y la independencia política de los estados.

Algunos de los puntos anteriores son de interés en tanto reflejan la "nueva actitud" bajo la cual se vuelve a intentar un acercamiento de los países latinoamericanos, bajo otro enfoque que sea más adecuado al nuevo escenario internacional.

En lo político, por el redimensionamiento del concepto de soberanía en función de la creciente globalización e interdependencia económica, sin que ello implique vulnerar el respeto a las diferencias políticas.

En lo económico, en la exhortación a formas más realistas y pragmáticas en la conducción de las políticas económicas internas y externas, así como un persistente llamado a la vinculación entre A.L. y la CEE por el interés de ambos bloques.

De lo anterior, se desprende de manera cada vez más clara una nueva orientación con estrategias económicas más pragmáticas, cuya finalidad es lograr aprovechar todas las ventajas comparativas posibles que se generen en el intercambio comercial de los socios de un mismo bloque, o bien con aquellos con los que ya se mantenía contacto.

Respecto a lo que se ha señalado con anterioridad destacan las siguientes declaraciones de Felipe González unos días antes de realizarse la Primera Cumbre Iberoamericana⁵⁰:

"Cada vez más, EU se hace consciente del peso político de A.L., y cada vez más, EU defiende sus posiciones en A.L., existe el celo estadounidense de la relación que la CCE puede tener con A.L. salvo con España, EU guarda una excepción en esa relación: Hay que aprovechar esa coyuntura, porque España puede, debe formar un triángulo entre América Latina, Estados Unidos y Europa".

Por otra parte se agregó otra reflexión muy importante:

"Washington no tiene una actitud muy positiva respecto a las relaciones entre Europa y A.L., pero Europa no tiene que sustituir, ni que competir con Estados Unidos, sino crear una relación complementaria".

Como se observa, de parte de España no existe una pretensión de sus posibilidades y alcances reales en América Latina, lo significativo de las declaraciones reside en la visión alternativa, complementaria y de equilibrio que le representaría a América Latina en general, y a México en particular, el mantener contacto con un bloque de poder e influencia económica y política que cada vez asume mayor importancia en la dirección del Nuevo Orden Económico Internacional.

Por otra parte existe una convergencia entre la voluntad española y la mexicana, ya que uno de los países que mostró mayor interés por imprimir un perfil más concreto a la reunión fué México, en este sentido destaca la declaración inicial del presidente Carlos Salinas de Gortari⁵¹:

"No tenemos tiempo para sólo contemplar los pasados, ni reservas para arriesgar, con el azar, el futuro. Tenemos, en cambio, muchas tareas concretas que concluir: comunicarnos mejor, abrir los foros iberoamericanos sin burocracia, tejer las redes de la integración que es también internacionalización, y ampliar las coincidencias políticas que contribuyan a la transición de fin de siglo".

Haciendo una clara alusión a la situación de Europa del Este frente a América Latina agregó:

"El nuestro no es peligro de desintegración regional sino el de desaprovechar recursos y oportunidades".

Tanto España como México convergen en la identificación de una tesis específica: La necesidad de aprovechar los vínculos existentes entre A.L y España para fortalecer su situación interna como país, y externa como miembros de nuevos bloques de poder económico.

2. La Segunda Cumbre Iberoamericana, Madrid 1992.

Siguiendo con el mecanismo de reunión anual de los jefes de Estado y de gobierno, se celebró en Madrid, España, la Segunda Cumbre Iberoamericana, durante los días 23 y 24 de julio de 1992.

La característica fundamental de la Segunda Cumbre, reside en el carácter de continuidad y reforzamiento de las iniciativas y proyectos planteados desde la Primera Cumbre de 1991.

Los temas más sobresalientes dentro de la Segunda Cumbre se concentraron en los siguientes asuntos⁵²:

⁵¹ Salinas de Gortari, Carlos. "El fuego nuevo de nuestra iberoamérica", Ceremonia inaugural de la Primera Cumbre Iberoamericana, 18 de julio de 1991.

⁵² Declaración de Madrid, conclusiones de la Segunda Cumbre Iberoamericana, El Nacional, 25 de julio de 1992.

ECONOMIA, INTEGRACION Y COOPERACION.

- América Latina y la Comunidad Europea mantienen relaciones económicas de importancia creciente, por lo que es necesario actualizar y profundizar los canales de diálogo, como los de San José y Grupo de Río.
- Durante la Reunión de San José VIII de Lisboa (1991), se acordaron las concesiones comerciales en el marco del Sistema de Preferencias Generalizadas para productos Centroamericanos y la participación europea en el plan de reconstrucción de El Salvador.
- En la II Reunión Ministerial entre el grupo de Río y la CEE de Santiago de Chile 1991, se extendieron las actividades crediticias del Banco Europeo de Inversiones a América Latina, así como la creación de centros de capacitación en materia de integración, gestión empresarial, y administración pública.
- Intensificación para proseguir en la creación de acuerdos bilaterales o multilaterales en la región iberoamericana.

EDUCACION Y MODERNIZACION: PROGRAMAS DE COOPERACION.

- Se estructurarán programas de televisión educativa para todas las redes de telecomunicaciones de iberoamérica, a través del satélite HISPASAT.
- Se apoyará el intercambio de programas educativos del nivel básico entre todos los países iberoamericanos.
- Se examinarán proyectos relacionados con la modernización del Estado y la creación de un centro para la formación e investigación en cuestiones de Administración Pública, así como de desarrollo de los transportes y de las comunicaciones iberoamericanas.

SEGURIDAD SOCIAL.

- Se firma el Acuerdo Iberoamericano de seguridad Social en el que se destaca la creación de un código de Seguridad Social.

SALUD

- Se apoya el lanzamiento del Plan regional de Inversiones en ambiente y salud para América latina y el caribe, preparado por la organización panamericana de la salud.

- ° Se estudia la propuesta de crear un Centro Internacional del Desarrollo sostenible, el Consejo Planeta Tierra, y una sociedad Iberoamericana de Biología comparada.

Por otra parte, es importante destacar que en la Segunda Cumbre se presentaron elementos sustancialmente distintos a los ocurridos durante la primera reunión, ya que no concurrieron en su totalidad los jefes de Estado y de Gobierno de todos los países y la mayor parte de los discursos oficiales se concentraron en el tema de la democracia.

No obstante lo anterior, los discursos de Carlos Salinas y de Felipe González se distinguieron ante el resto de los mandatarios, al converger en una percepción más concreta acerca de sus peticiones y expectativas de la Cumbre de Madrid.

En el caso de Carlos Salinas de Gortari, presidente de México se observa la preocupación por aspectos de orden económico, a saber⁵³:

"Esperamos que lo que vamos alcanzando como región se refleje en el plano multilateral, con una conclusión positiva de la Ronda de Uruguay, esto resulta verdaderamente indispensable. Se trata de los primeros pasos hacia una liberalización comercial plena a escala regional".

En cuanto a la situación de apertura comercial mexicana comentó⁵⁴:

"El Tratado Trilateral de Libre comercio que promovemos con Estados Unidos y Canadá alentará los procesos integradores de la región iberoamericana".

Por su parte Felipe González mostró de igual manera, una actitud que exhortaba al mayor pragmatismo en las estrategias económicas internas de los países iberoamericanos, como primer paso para llegar en mejores condiciones a relaciones comerciales de orden multilateral.

⁵³ Salinas de Gortari, Carlos. Discurso pronunciado durante la primera reunión de trabajo de la II Cumbre Iberoamericana, El Día, 24 de julio de 1992.

⁵⁴ Ibid.

Felipe González refirió lo anterior como sigue⁵⁵:

"En esta reunión de Madrid hemos querido ser a la vez: ambiciosos y modestos ; sabemos que son muchos los sectores que reclaman una acción concertada, pero hemos preferido concentrarnos en algunas áreas en las que podamos dar pasos concretos, en vez de fijarnos metas que excedan claramente a nuestras posibilidades en el momento presente y al fijar la áreas preferentes hemos tenido en cuenta las propuestas que nos han transmitido empresarios y sindicatos iberoamericanos ".

Con las declaraciones anteriores se puede percibir una parte de la nueva relación que anima el acercamiento entre Iberoamérica, sin embargo, el que la visión mexicana y española convergan de manera tan clara en la actualidad, nos lleva a considerar el factor político como uno más de los elementos que aprovechados adecuadamente, podrían contribuir al acercamiento de las relaciones México con España.

II.3 CONDICIONES JURIDICAS.

Las vinculaciones jurídicas existentes con la Comunidad Económica Europea se remite al 15 de julio de 1975, con la firma del Acuerdo de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea⁵⁶.

Dentro de este acuerdo se instaló una comisión mixta encargada de coordinar las actividades de cooperación necesarias para crear un mayor acercamiento y cooperación entre ambas partes.

La función de Comisión Mixta se concentra en la formulación y evaluación de proyectos susceptibles de ser financiados con los fondos destinados a la cooperación con países en desarrollo, disponibles en el presupuesto comunitarios.

Hasta el día de hoy se han dado ocho reuniones de tipo económico, en los cuales se evaluaron los proyectos susceptibles de ser financiados con los fondos destinados a la cooperación con países en desarrollo, disponibles en el presupuesto comunitario.

⁵⁵ González, Felipe. Discurso durante la reunión de trabajo de la II Cumbre Iberoamericana, El Día, 24 de julio de 1992.

⁵⁶ Además el 9 de febrero de 1979 firma el Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos sobre el comercio de productos textiles.

Posteriormente el 9 de febrero de 1979 se suscribió un Acuerdo sobre el comercio de Productos Textiles, por un período de cuatro años, mismo que se difirió para el 31 de diciembre de 1991.

En 1988 y específicamente el 16 de septiembre, se suscribió en Bruselas, Bélgica un Acuerdo con los Estados Unidos Mexicanos y la Comisión de las comunidades Europeas referente a la Delegación de la Comisión de México y su establecimiento, dicha instancia inició sus actividades en nuestro país en noviembre de 1989⁵⁷.

Posteriormente en el marco de la última Comisión Mixta de carácter Científico-Tecnológico, celebrada en julio de 1989, se suscribió un Convenio Trienal de Cooperación Energética entre la Comisión de las comunidades Europeas y la SEMIP.

En el mismo año de 1989, se llevó a cabo la octava Comisión Mixta de carácter económico, durante el 10 y 11 de julio, en este evento se creó el "Business Council" para incrementar los flujos de tecnología e inversión hacia México, y analizar las oportunidades de inversión en nuestro país, de éste evento partió la idea de actualizar el Acuerdo de Cooperación de 1975⁵⁸.

El 19 de enero de 1990, con la visita de los reyes de España Juan Carlos de Borbón y la reina Sofía, se concretó la firma del llamado: ACUERDO ECONOMICO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, INTEGRANTE DEL TRATADO GENERAL DE COOPERACION Y AMISTAD HISPANO-MEXICANO⁵⁹.

El mismo, como lo señala su nombre es parte del Tratado General de Cooperación y Amistad firmado entre España y México que fue el primer Tratado reciente con un país latinoamericano.

El 26 de abril de 1991, el secretario de Relaciones Exteriores mexicano: Fernando Solana Morales firma en Luxemburgo el Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CEE.

⁵⁷ Legalmente se llamó: Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comisión de las Comunidades Europeas relativo al establecimiento de la delegación de la Comisión de los Estados Unidos Mexicanos.

⁵⁸ Solana, Fernando, " Europa, espacio fundamental para México", El Nacional, 5 de mayo de 1991, p.11

⁵⁹ Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano, publicado por la Cámara de Comercio española.

Durante la firma de este Acuerdo, el canciller mexicano declaró que⁶⁰:

"Para México, Europa es y será un espacio fundamental no sólo por su potencial económico y comercial sino por el rol político que juega en la nueva estructura internacional".

Los elementos más importantes que comprende el Acuerdo Marco se inscriben en materias de:

- Comercio Exterior.
- Industria.
- Inversiones.
- Propiedad intelectual.
- Normas y estándares.
- Ciencia y tecnología
- Telecomunicaciones.
- Transportes.
- Medio ambiente
- Narcotráfico.

El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano en su capítulo económico concentra los puntos de mayor interés para dimensionar las magnitudes de la nueva estrategia de cooperación bilateral, y por lo tanto vale la pena señalar sus objetivos primordiales⁶¹.

En primera instancia instrumenta un programa para impulsar el desarrollo conjunto de ambos países, estableciendo mecanismos que hacen más dinámica y moderna a la economía mexicana, impulsando importantes objetivos, a saber:

1. Desarrollar , por medio de asociación, los sectores productivos y de servicios en México con la presencia del empresario español.
2. Llevar a cabo proyectos concretos de inversión y coinversión que les permita desarrollar actividades nuevas y prioritarias para situar a ambos países en un nivel tecnológicamente avanzado y técnicamente competitivo.

⁶⁰ El Nacional, 15 de mayo de 1991, p.43

⁶¹ Tratado General de Cooperación y amistad Hispano-Mexicano, publicado por la Cámara de Comercio Española.

Uno de los objetivos básicos del programa de inversión española en México prevé la posibilidad de disponer de hasta 4,000 millones de dólares durante el período 1990-1994, la cual podría ser incrementada de mutuo acuerdo.

Por otra parte, ambos países se comprometen a lograr una cooperación económica más dinámica por medio de diferentes estrategias tales como el fomento y apoyo a la celebración de seminarios, simposios, exposiciones comerciales e industriales, visitas recíprocas y otras actividades de promoción.

También se planea estimular la diversificación y ampliación de los productos que se comercialicen, así como difundir el uso de mecanismos financieros establecidos en el Acuerdo⁶².

Por otra parte, cabe señalar que existen dos partes del Acuerdo que destacan de manera particular:

1. El otorgamiento de financiamientos de España a México hasta por 1,500 millones de dólares.
2. 2,500 millones de capital de riesgo invertidos por empresarios de ambos países, para llevar a cabo proyectos de inversión o coinversión en México y España. Tanto los financiamientos, como el capital de riesgo se destinarán a inversiones, habiéndose señalado los campos prioritarios de: Construcción de buques, producción de alimentos, pesca, y las industrias petroquímica, textil y de autopartes⁶³.

Como se observa, el acuerdo marca una nueva etapa de cooperación entre los dos países, al abrir nuevos y amplios canales de comunicación, por lo cual es de esperarse que se den mayores márgenes de intercambio comercial e inversiones de ambos países, así como poder encontrar en España la posibilidad de acceso comercial de México a Europa.

Adicionalmente al tratado, se estableció la creación de mecanismos de consulta para la revisión de prácticas comerciales que pudieran convertirse en un obstáculo a los intercambios comerciales.

⁶² *Ibid.* p.23

⁶³ Al respecto consultar: "El convenio de la CEE y México, sin paralelo en A.L", *Excelsior*, 27 de abril de 1991, p.23

En materia de cooperación científica y tecnológica, se prevén acuerdos de intercambio entre sectores empresariales y de investigación.

En materia de inversión europea en México, hoy por hoy, la industria mexicana ha presentado 500 proyectos y combinaciones posibles para la inversión extranjera, tan sólo en el sector agropecuario y minero se ofrecen 40 proyectos concretos en donde hay grandes posibilidades para el intercambio.

III. LOS RETOS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA CONTEMPORANEA.

III.1 EL PROCESO DE DISTENSION EN EUROPA DEL ESTE Y SUS REPERCUSIONES EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA CEE.

El origen del desequilibrio que se ha generado al interior del orden prevaeciente en la posguerra, se debe en gran parte a la ruptura del modelo de desarrollo central implantado en Europa del Este, y al posterior proceso de reconstrucción de las relaciones económicas y políticas que hoy se gestan en los países de esa área.

Así, si bien es cierto que en la primera etapa de la transformación que ha sufrido Europa del Este, y en donde se localizan eventos tan importantes como la instrumentación de la Perestroika (1987), y los procesos de democratización al interior de la RDA, Polonia, Checoslovaquia, Hungría y Rumania (1989), se observaban con preocupación los efectos paralelos a la reconstrucción de sus economías.

De hecho, hoy en día, una de las preocupaciones fundamentales de la sociedad internacional, surge de las nuevas exigencias que reclama el período de reacomodo de un nuevo espacio geopolítico-económico.

En efecto, la distancia que se ha generado desde el período de apertura en la ex Unión Soviética a la creación de la Comunidad de Estados Independientes (1991), marcan un factor de influencia indiscutible para el futuro de las relaciones políticas y económicas del corto, mediano y largo plazo.

En el caso particular del renglón económico, ha destacado como uno de los temas de mayor controversia el desequilibrio que se manifiesta por los volúmenes de capitales de inversión necesarios para financiar la estabilidad de la CEI, junto a los otros países del Este Europeo.

En este sentido, José Córdoba Montoya destaca lo siguiente⁶⁴:

"México deberá enfrentar en el futuro la carencia de capitales que en el orden internacional tienen su origen en el financiamiento de las economías de Europa del Este, la recesión que viven las economías más industrializadas del mundo, y la lucha por la inversión extranjera en los mercados del sur".

A lo anterior, cabe añadir la circunstancia particular de los nuevos reclamos que demanda el capital de inversión internacional, ya que hoy, no sólo reclama la rentabilidad y la estabilidad del país receptor, sino que incluso se toman en consideración los niveles de democratización y de legitimidad gubernamental interna⁶⁵.

A la perspectiva anterior tendrán que agregarse por otra parte los vínculos que ya existían entre México y los países de Europa del Este, y las nuevas expectativas que se han generado con los procesos de cambio en ambas partes.

En este sentido, las repercusiones directas que ha tenido el proceso de distensión de Europa del Este en México se podrían calificar en dos planos, es decir:

En un escenario negativo, en la medida que se sabe que los nuevos competidores potenciales de capitales de inversión y comercio serán sin duda alguna los mercados del Este, especialmente, para los capitales europeos de la CEE.

Si bien en el corto plazo este hecho no se ha dejado sentir de manera total, se observa que de manera gradual existe una mayor presión para que se inicie la efectiva inserción de estos países en el sistema económico internacional, así lo demuestra la petición de la Comunidad de Estados Independientes para constituirse como miembro del FMI.

⁶⁴ Montoya, José. "Los retos del mercado de valores en los años 90's", CCE, México, 1992.

⁶⁵ De acuerdo con un análisis elaborado por la agencia neoyorkina "Political Risk Service", cada vez más los gobiernos y grupos financieros internacionales contratan sus servicios para cuantificar la certidumbre política de los diferentes mercados de interés, certidumbre que se mide con las siguientes variables básicas: Disturbios populares, proceso electorales y popularidad gubernamental. En "Fortune", 6 de enero de 1992.

Además de la evidente competitividad en otros terrenos del sector externo como es la competitividad como mercados de intercambio de bienes y servicios, así como de créditos.

Dentro del escenario anterior aparecen, sin embargo, ciertas ventajas comparativas para México que hoy resultan muy claras. En este sentido destaca la siguiente declaración de Felipe González⁶⁶:

"Generalmente se hablaba que en América Latina existen muchos problemas en el desarrollo y la formación de unidades económicas, pero en Europa Oriental, los problemas son diez veces mayores, pues mientras Latinoamérica cuenta con importantes recursos, Europa oriental sólo tiene su gente".

Por otra parte, la perspectiva internacional parece apuntar hoy por hoy, a la posibilidad de que América Latina se perfile como uno de los mercados más idóneos en cuanto a la recepción de capitales internacionales destacando la participación de México en este terreno.

En este renglón, y de acuerdo con datos del Banco Nacional de México, para el año de 1990, la inversión en América Latina fué de 13 mil 306 millones de dólares, de los cuales el 63% fué acaparado por la economía mexicana⁶⁷.

En cambio, en el caso de los países de Europa del Este aún existen ciertas reservas por parte de las economías industrializadas para que se consideren como posibles focos de inversión que coadyuve al financiamiento de la reconstrucción de sus economías.

Actualmente, el mecanismo más importante que los países de Europa del Este han instrumentado como estrategia de captación de capitales, es a través de lo que se ha dado en llamar eurobonos. El Banco Nacional de Hungría, así como en Checoslovaquia y Bulgaria, se han coordinado para establecer este factor de captación que funcionaría de manera similar a valores accionarios⁶⁸.

⁶⁶ *Excelsior*, 12 de julio de 1991, p.11

⁶⁷ *El Financiero*, 21 de junio de 1991, p.1

⁶⁸ Phillips, Paul. "La crisis de la deuda y los cambios de Europa Oriental", *Comercio Exterior*, Vol. 40, No. 5, mayo de 1990.

Ahora bien, las nuevas variables de riesgo económico que se presentan al interior de las economías del este, son viejos problemas estructurales que no se habían solucionado aún durante la época del socialismo real, de hecho, destacan de manera singular los gigantescos endeudamientos externos como los de Bulgaria, Polonia y Hungría, cuyos porcentajes respecto al PIB sobrepasan en mucho a las de México.

Además que en varios de los países la liberación de los precios ha generado presiones inflacionarias casi incontrolables; se estima que en 1990 la tasa de inflación fué de: 2,720% en Bulgaria y de 640% en Polonia⁶⁹.

No obstante los elementos señalados con anterioridad, la posición y los intereses mexicanos no son totalmente antagónicos a las expectativas que generan los países de Europa del Este ante la sociedad internacional.

Por ejemplo, es altamente reveladora la incorporación de México al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) como miembro fundador, y en donde se acordó que la participación de México en el capital del Banco sea de 0.3% del total, es decir, 30 millones de ECUS. De esa cantidad, 30% deberá ser cubierta con monedas fijadas por el Banco y el resto mediante pagarés a la vista no negociables⁷⁰.

La participación de México en esa institución es única en América Latina ya que además de los países más industrializados, los restantes socios fundadores son: Chipre, Islandia, Malta, Lichtenstein, Egipto, Marruecos y Nueva Zelanda.

De lo anterior se desprende que con su incorporación al BERD, México puede tener una presencia estratégica y de peso relativo en las nuevas vías de financiamiento a Europa del Este, con lo cual se vera beneficiado al tener: acceso a la información anticipada de las tendencias y montos de inversión a esa región.

En otras áreas de cooperación como la comercial o la industrial, aún existen serios rezagos, de hecho, la relación comercial de México con Europa del Este ha sido escasa y coyuntural, ya que representa menos del 1% del comercio total de México (cuadro 9).

⁶⁹ Comisión Económica para Europa, *Economic Survey of Europe, 1989-1990*, ONU, Nueva York, 1990.

⁷⁰ SRE, *Dirección General de Relaciones Económicas Bilaterales con Europa, Asia y Africa. "Elementos para una estrategia de cooperación con Europa del Este"*, Comercio Exterior, Vol. 40, mayo de 1990.

Cuadro No. 9

Balanza Comercial México-Europa del Este
(Millones de Dólares)

País	1988	1989	1990
Bulgaria	0.4	-0.5	—
R.D.A.	3.8	-10.9	—
Checoslovaquia	-24.2	-9.2	-5.0
Hungría	5.3	3.0	2.0
Rumania	3.0	-12.2	-1.0
URSS (CEI)	99.4	39.8	12.0

Fuente:

Direction of Trade Statistics, FMI, 1992

El comportamiento de las exportaciones mexicanas generalmente ha sido errático, con escasa diversificación y montos no significativos, los principales productos de exportación son el café y el algodón que durante varios años representaron el 85% de las exportaciones.

El avance más significativo de la cooperación de ambas regiones se daría quizás con la cooperación en el sector industrial, en donde las empresas de co-inversión se encuentran entre los avances más significativos de real cooperación.

Los sectores que en ese renglón poseen mayores potenciales son: transportes y comunicaciones, industria eléctrica y electrónica, maquinaria y equipo, así como algunas ramas de industria química (cuadro 10).

De esta manera se puede señalar que la estrategia mexicana resulta muy flexible frente a los cambios de Europa del Este. El aprovechamiento de la coyuntura para captar mayores inversiones, ha generado una alta ventaja comparativa a México respecto a los países del este, posiblemente el otro lado de la moneda es su situación geopolítica, en donde es claro el interés que manifiesta de manera fundamental la CEE sobre Europa del Este.

En ese plano la competitividad e importancia de México para la CEE decrece razonablemente.

Sin embargo, mientras se mantenga el período de transición y la correlación de fuerzas de esa región no se haya estabilizado, nuestro país puede seguir aprovechando sus nuevos recursos de atracción que ofrece como una economía en crecimiento que a diferencia de Europa del Este, sí puede proporcionar mayores ventajas en términos de rentabilidad y confianza.

III.2 LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA FRENTE AL TLC.

Después de la ruptura que ha sufrido el esquema de organización bipolar en el mundo, y ante la nueva tendencia de globalización económica de la que ya se ha hablado a lo largo de este capítulo, en el mundo se han delineado ya tres grandes centros que concentran gran parte de la actividad económica mundial: Europa, Japón y algunos países del Sudeste Asiático, y América del Norte.

Cuadro No. 10

Coinversiones México-Europa Oriental		
País	Empresa	Producto
Checoslovaquia	Fama Bisuteria moderna S.A. Comersa	Máquinas/herramientas Joyería Compra-venta maquinaria
Bulgaria	Cornetal Varela	Máquinas/herramientas Aceite vegetal Detergentes
Hungría	Vitator	Vitamina B-12
URSS (CEI)	Tractor Exp.	Tractores Sidená

Fuente:

INEGI.

De ahí que la propuesta de creación de un Acuerdo Comercial de Libre Comercio⁷¹ como el que se ha planteado entre México, Estados Unidos y Canadá a partir de febrero de 1991, tenga tanto para las Comunidades Europeas como para México, una significación especial que reside en el polémico dilema del incremento del proteccionismo contra la liberalización comercial.

De hecho, las implicaciones que ha originado la irrupción de los nuevos bloques de comercio e inversión que se fueron gestando en el Pacífico Asiático y América del Norte, se pueden considerar como uno de los factores que han contribuido a que los nuevos objetivos planteados en Maastrich busquen su agilización para que en los finales de 1992, se asista a un Mercado Europeo más integrado en lo financiero y en lo político.

Por otra parte, para el caso particular de México, ha sido evidente como el propio proyecto comercial con América del Norte, ha significado uno de los puntales que sostiene los nuevos objetivos estratégicos señalados en el plan de desarrollo político y económico instrumentado por la administración en curso.

Tomando en consideración lo anterior, se desprenden dos importantes lineamientos que se han observado hasta ahora en relación al proceso de integración en Europa y el Tratado de Libre Comercio.

En primera instancia existe una importante corriente de opinión que desde Estados Unidos observa que el Mercado Europeo puede ser positivo para éste país y sus socios, en la medida que esta tenga éxito - y esto implica que el Mercado europeo permanezca abierto-.

De acuerdo con Eugene J. McAllister⁷², el gobierno norteamericano de George Bush visuliza el año de 1992 de la siguiente manera:

⁷¹ Aún se discute ampliamente entre los grupos negociadores de México, Estados Unidos y Canadá, los términos del producto final de la negociación, ya que México busca signar un Tratado, cuyo ambito legal de validez se extiende a la normatividad del Derecho Internacional Público, en tanto que un Acuerdo, se puede regir como una norma de acción bilateral sujeta al Derecho Internacional Privado. Seara Vázquez, Derecho Internacional Público, Porrúa, 1988.

⁷² El Financiero, " El reto europeo", 12 de febrero de 1992,

1. Los Estados Unidos apoyan la integración de la Comunidad Económica Europea. De hecho , este ha sido un principio fundamental de la política externa estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial: una Europa unida como proposito es esencial para el equilibrio de fuerzas en el entorno geopolítico actual.
2. 1992 es principalmente un ejercicio de desreglamentación. La CEE está tratando de construir una comunidad comercial más eficiente y esto no se contempla como amenaza.

Al contrario, es positivo para los Estados Unidos, ya que tiene frente así mismo un competidor que ayude a empujar a las empresas estadounidenses hacia la excelencia; se prevé que los logros de eficiencia que consiga la Comunidad estarán de una u otra forma disponibles para el mundo.

3. El valor de 1992 para el resto del mundo consiste en que el mercado se encuentre abierto y evite prácticas discriminatorias hacia terceros países.

Para el caso particular de México, se podría calificar que al menos en el corto y mediano plazo, la reacción que han generado las expectativas del TLC frente a Europa han sido altamente positivas.

El renglón que se ha visto más altamente favorecido es el que compete a las inversiones, en donde México tiende a proyectarse como un "polo" atractivo para los inversionistas de los mercados europeos, especialmente del español.

José María Lacasa (director de relaciones internacionales de la Cámara Española de Organismos Empresariales), y Carlos Cecena (agregado comercial de la embajada de México en Madrid), señalan en un estudio dirigido y coordinado por la Cámara española de comercio que las empresas españolas se sentían altamente atraídas por la economía en auge de México y sus planes para llegar a un Acuerdo de Libre Comercio⁷³.

Por su parte, destacan las posiciones de Herald Feldhaus, representante de capital extranjero de la Cámara Mexicano-Alemana, y Miguel Jáuregui, de la Cámara de comercio Británica, en que declaran que los capitales europeos continuarían llegando a México, con o sin el Tratado de Libre Comercio.

⁷³ Cámara Española de Comercio, " Las perspectivas del industrial mexicano ante el TLC", México, 1991.

Lo anterior se basa en que sus planes de inversión dependen única y exclusivamente de la definición de "las reglas de juego" a nivel interno, de que sean las autoridades mexicanas quienes definan la Ley de Inversiones extranjeras y se logre una política fiscal realmente competitiva⁷⁴.

Los argumentos anteriormente señalados se respaldan con el siguiente cuadro estadístico, que hace un registro de los niveles en que se ha incrementado la inversión europea directa en México durante los últimos años, tomando en consideración a los cinco países más importantes para nuestro país en este rubro.

No obstante lo anteriormente señalado, también es claro que existe otra corriente que se inclina de manera importante a señalar que el TLC puede representar para Europa un signo que coadyuve a reafirmar el resurgimiento del neoproteccionismo comercial en el mundo.

En efecto, existen algunas hipótesis entorno a la posibilidad de que la crisis de capitales, y la escasez de los recursos financieros origine una tendencia regionalista que prevalezca sobre la multilateralidad comercial.

El desequilibrio monetario que genera este fenómeno, contribuye en gran medida a pensar que la demanda de recursos financieros en Europa del Este y la Comunidad de Estados Independientes⁷⁵, así como, la necesidad de financiamiento de los déficit de algunos países industrializados⁷⁶, y los problemas de endeudamiento que aún persisten en A.L, orillen a un repliegue de los bloques regionales, para favorecer la estabilidad y el crecimiento de los socios,

Al interior de esta corriente se sitúan aquellas percepciones que observan en el TLC la respuesta geoestratégica de los Estados Unidos frente a la amenaza expansionista de la CEE.

⁷⁴ Estudio del periodico *El Financiero* en su suplemento multiplicador financiero para decisiones estratégicas, Año V, No. 244, México, 13 de enero de 1992, p.12

⁷⁵ Se estima que los recursos de inversión para Europa del Este y la CEI, necesarios para compensar sus aislamientos de 40 años, serán del orden de los 5 billones de dólares acumulados en las próximas dos o tres décadas, es decir del orden de 200,000 millones al año. Op Cit... Los retos de los mercados, p.5

⁷⁶ Se calcula que los Estados Unidos absorben cerca del 5% del ahorro mundial hoy en día. Ibid. p.6

Las restricciones que provienen del espacio europeo a terceros países ya han sido objeto de señalamiento, de tal manera que resulta más interesante señalar que del bloque de América del Norte en transición, ya se han despendido reclamos por parte de los socios europeos tradicionales, tanto en inversión como en comercio.

De hecho, existen grupos de empresarios europeos que intentan presionar los términos finales del Acuerdo, para que éste no se convierta en excluyente ni proteccionista.

Así, el punto fundamental y con repercusiones directas en México se refiere a los términos en los que se establecieron los marcos de entendimiento entre las compañías europeas y norteamericanas, ya que en el caso de la industria automotriz, por ejemplo, existen importantes intereses europeos que podrán ampliarse o no a territorio nacional.

Concretamente, la Cámara de Comercio Europea en Washington realizó un documento en el que se exponen los principales puntos de vista de los exportadores europeos, respecto al Tratado de Libre Comercio, a saber⁷⁷:

A. En materia de inversión.

- ° Establecimiento de nuevos negocios en el territorio.
- ° Adquisición directa o indirecta de empresas y negocios en el territorio nacional.
- ° Conducta y operación de negocios dentro del territorio.
- ° Venta de negocios dentro del territorio.

B. En materia de regulación comercial.

- ° Reglas de origen.
- ° Subsidios e impuestos compensatorios.
- ° Barreras arancelarias.

⁷⁷ Cámara de Comercio Europea, *Perspectiva empresarial de Europa frente al TLC*, edición en español por la Cámara de Comercio Española, México, 1992.

° Barreras no arancelarias.

Con lo anterior se puede observar que aún existen amplios márgenes de incertidumbre respecto a las expectativas favorables y desfavorables que surgen entorno a los nuevos temas que regirán las relaciones internacionales contemporáneas, sin embargo, uno de los principios que no se pueden ignorar el día de hoy, es la estrecha relación e interdependencia que surgen de los principios de política interior de un Estado nacional y su contexto internacional.

BIBLIOGRAFIA

- Cámara Española de Comercio; El comercio entre España y México: Análisis y perspectivas, A.C Memorias, México, 1990.
- Cámara de Comercio Europea; Perspectivas empresariales de Europa frente al TLC, México, Cámara Española de Comercio, 1992.
- Consejería Comercial de México en Madrid; Comercio exterior entre México y España, Madrid, febrero de 1989.
- CORDOBA, José; Los retos de los mercados de valores en los años 90's, Consejo Coordinador empresarial, México, 1992.
- DOWLING, Ernest; Economía Internacional, México, McGraw-Hill, 1985.
- NORMAN, Proven; Un mercado sin fronteras, la CEE de 1992, México, UNAM, 1989.
- ONU, Economic Survey of Europe, 1989-1990, New York, 1990.
- ROJO, Angel; El sistema monetario europeo, Madrid, Espasa Calpe, 1989.
- SELA, América Latina y la CEE, problemas y perspectivas, ed. Monte Avila, caracas, 1984.
- SEARA, Vázquez; Derecho Internacional Público, México, Porrúa, 1988.
- SOLANA, Fernando; La estrategia económica mexicana y la Comunidad Económica Europea, México, BANAMEX, 1989.
- TEN, Kate Adrian; La economía internacional en los 90's, México, FCE, 1982.
- YAÑEZ, Luis; "Quinto centenario: reencuentro de la comunidad iberoamericana de las naciones", Enciclopedia Británica, Barcelona, 1991.

HEMEROGRAFIA

- ° ACEVEDO, Garat Miguel; "Estado del comercio bilateral entre México y España", Comercio Exterior, Vol. 41, No. 5, México, marzo de 1987.
- ° BANCOMEXT, Empresas de Comercio Exterior, México, 1989.
- ° BANCOMEXT, España Información Económica, México, mayo de 1989.
- ° BANCOMEXT, Programa de Eventos Internacionales, 1989- 1990, México, 1989.
- ° BANCOMEXT, Relaciones Comerciales entre México y España 1980-1989, México, 1989.
- ° BANCOMEXT, Relaciones Comerciales, financieras y promocionales México-España, México, 1989.
- ° Begné Guerra Alberto, La Europa del este y la cooperación política europea, núm. 10, año 1, 15 de marzo de 1990, pp. 12-14.
- ° CORTES, Ignacio; "Perspectivas y desafíos para México ante el Mercado Unico Europeo", El Financiero, 29 de julio de 1991.
- ° "El mercado español: Desafío para el modelo exportador", Comercio Exterior, Vol. 41, No. 6, México, junio de 1991.
- ° "Europa en cifras", Publicaciones de la Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1991.
- ° "Europa decide su destino en Maastricht"; Excelsior, 9 de diciembre de 1991.
- ° Informe Especial, 21 de junio, 1991, núm. 58.
- ° IBEROAMERICA UNA COMUNIDAD, Edición especial de Excelsior, El país, Clarin, México 18 de julio de 1991.

- LORCA, Alejandro; "España, A.L y la CEE", Foro Internacional, COLMEX, México, enero-marzo de 1982.
- MACIOTI, Alfredo; " México y la Comunidad Europea, nexos y perspectivas", Comercio Exterior, vol. 32, No. 1, enero de 1982.
- MONCADA, Carlos; " México registra doce años de superávit en su comercio con España", El Financiero, 22 de julio de 1991.
- " Mitteleuropa on the Med", The Economist, April 25th, 1992.
- MUÑOZ, Arturo; "¿La Europa de los doce? ", El Financiero, 2 de marzo de 1992.
- PHILLIPS, Paul; "La crisis de la deuda y los cambios de Europa Oriental", Comercio Exterior, vol. 40, No. 5, México, mayo de 1990.
- SEPULVEDA, Bernardo; " Seguridad y defensa: Después de Maastricht", Nexos, No. 172, México, abril de 1992.
- SALINAS Chávez, Antonio; "El mercado español: desafío para el modelo exportador", Comercio Exterior, núm. 6, México, junio de 1991.
- SRE, "Elementos para una estrategia de cooperación con Europa del Este", Comercio Exterior, Vol.40, mayo de 1990.
- VILLAREAL, René; " México ante los bloques económicos", La Jornada, 7 de mayo de 1991.

ACUERDOS

Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comisión de las Comunidades europeas relativo al establecimiento de la Delegación de la Comisión en los Estados Unidos Mexicanos (16-IX-88).

Acuerdo de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea (15-VII-75).

Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos, sobre el Comercio de Productos Textiles (9-II-1979).

Acuerdo de Cooperación Comunidad Europea-México, VIII Comisión Mixta (10-11-VIII-89).

Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano.

DECLARACION DE GUADALAJARA, SRE, México, 1991.

SEMINARIOS

Seminario " México ante la Creación del Mercado Unico Europeo", documento editado por BANAMEX , SRE y SECOFI; realizado el 18 y 19 de octubre de 1989.

Especialmente:

Conferencia del Sr. Herve Joan Jean, Jefe de la Dirección de Mercados Externos de la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comunidad Económica Europea.

Conferencia del Sr. Jean Francoise Marchpoint, administrador Principal, Jefe de la División de economía Industrial, Director General de Mercado Interior y Asientos Industriales de la CEE.

Seminario "La Comunidad Europea 1992", Coordinador Maestro Jorge Castañares. Facultad de Economía, documento editado por el Centro de educación Continua , UNAM, septiembre-octubre, 1989.

CONCLUSIONES

Ante la crisis de viabilidad del modelo de sustitución de importaciones instaurado en México durante más de cuarenta años, emerge un proceso de apertura y modernización comercial que se ha venido instrumentando en el país a inicios de los ochenta.

La eliminación de los proteccionismos y barreras comerciales, la promoción a las exportaciones no petroleras, la incorporación a organismos y foros de intercambio comercial, y las nuevas reglamentaciones a la inversión, son algunos de los factores más representativos que caracterizan la nueva situación de apertura en México.

Dentro de esos factores, la inserción mexicana a la economía internacional es uno de los objetivos más importantes en materia de modernización económica, ya que lo anterior se ha planteado de manera programática en los dos últimos planes nacionales de desarrollo.

En este sentido, para México, el mercado estadounidense sería a todas luces el espacio prioritario, no sólo por las causas geopolíticas que nos unen históricamente, sino también por los volúmenes de comercio e inversión, que durante mucho tiempo han sido los más grandes de todos nuestros socios mundiales.

No obstante lo anterior, se han registrado importantes esfuerzos orientados a fortalecer e incrementar los mecanismos de cooperación con otros polos de desarrollo, destacando un gran interés por la CEE, segundo socio comercial de México en bienes y capitales.

La meta de desregulación y apertura se ha visto fortalecida por la instrumentación de una estrategia de desarrollo articulada en dos sentidos:

A. Hacia adentro.

Con la adecuación de las condiciones de infraestructura, comercialización, financiamiento, negociación y promoción del Comercio Exterior en México, apoyadas en una política macroeconómica estable y en crecimiento.

B. Hacia afuera.

Con la búsqueda de penetración en los nuevos nichos de mercado que se abren a las economías de industrialización media, y manteniendo una actitud activa ante la nueva dirección de los capitales de inversión que tienden a favorecer a los mercados estables del sur.

De lo anterior se desprende que el caso mexicano en particular se encuentra en una fase inicial donde los esfuerzos orientados a impulsar al comercio exterior conllevan la reestructuración de una planta industrial que intenta responder a los nuevos requerimientos, de calidad y competitividad que marcan las normas internacionales.

Finalmente, cabe destacar el enorme reto que representa para la economía nacional la incorporación de un modelo de desarrollo que tiende a utilizar mecanismos dependientes de las condiciones económicas internacionales. La inversión de capitales y el comercio exterior se asientan como los nuevos pivotes del desarrollo imprescindibles para el proyecto de modernización económica.

En cuanto a la situación de la España contemporánea, desde octubre de 1970, cuando se llevó a cabo un Acuerdo preferencial entre España y la CEE, se manifestó la voluntad española por adherirse a un proyecto avanzado de lo que llegara a ser un Mercado Común entre los países occidentales de Europa.

La incorporación española dentro del mercado europeo ha venido a marcar un cambio radical de las circunstancias económicas de la España post-franquista de los ochentas. Representó la oportunidad de asumir una nueva dinámica de desarrollo a partir de uno de los espacios económicos y geopolíticos más importantes del mundo, hoy por hoy.

Los índices de crecimiento que se registraban antes de la incorporación española se han distanciado de los nuevos niveles que hoy alcanzan los nuevos parámetros macroeconómicos de la España comunitaria. En este contexto, es posible afirmar que España se ha visto altamente beneficiada con su incorporación dentro de la CEE.

Las expectativas de crecimiento que ha vivido España después de la incorporación, ha originado la necesidad de reorientar nuevamente la planta productiva, los canales de comercialización, y crear las condiciones necesarias para la homologación de las diferentes políticas que se instrumentan en el interior de la Comunidad Económica Europea.

La posibilidad de acceder a todos los derechos que tienen los miembros de la CEE han hecho que España asuma las mismas obligaciones.

Los rubros en los que España ha avanzado de manera notable son: reducción de impuestos a la exportación, homologación arancelaria, simplificación administrativa, patentes y marcas, reducción del I.V.A y unión monetaria.

Lo anterior, nos habla de la sofisticada motivación de integración a la que se ha sumado España, y por lo tanto, a las nuevas directrices a las que responderá más ampliamente en el futuro inmediato.

Por otra parte, lo referente al caso de los servicios bancarios y seguros, libre movimiento de mano de obra, libre movimiento de capitales y monopolios; la CEE ha dado plazos a España para que se incorpore paulatinamente, en plazos que van de dos a seis años, después de 1986.

Frente al nuevo panorama de incertidumbre que priva en el orden económico internacional, la posibilidad de que España se ligue a uno de los bloques más poderosos del mundo, la transforma en un mercado más atractivo, tanto por sus propias posibilidades, como por los vínculos que se pueden crear a través de ella y con el conjunto de sus socios.

El primer paso a la integración económica de los países de la Comunidad Económica Europea se da a principios de los años cincuenta, de ahí que este bloque económico en especial sea uno de los más sofisticados y de mayor nivel de integración en la actualidad.

Bajo esta óptica, la Comunidad Económica Europea a finales del siglo XX se perfila como uno de los espacios económicos y geopolíticos más importantes del mundo, tanto por su avanzado proceso de integración de políticas comerciales, como por las proyecciones de integración en lo financiero, monetario.

El nivel de integración planteado en lo económico ha generado la iniciativa de llegar a una posible convergencia en algunos asuntos de orden político, especialmente, en materia de política exterior y seguridad regional. El Acuerdo de Maastricht es el instrumento que retoma esta intención y falta su ratificación por parte de todos los miembros comunitarios.

A la luz de las nuevas expectativas que se abren en materia de inversión y de intercambio comercial de bienes y servicios con éste bloque económico, se observa que una de las alternativas más viables de acercamiento a la Comunidad Europea se da con la profundización de España, quien es el primer socio comercial para las exportaciones mexicanas en toda la Comunidad Económica Europea.

Es claro que a partir de 1989, cuando empiezan a generarse nuevas condiciones de estabilidad macroeconómica -e incluso política- en el país, surge un mayor interés por parte de España para participar en los nuevos flujos de inversión, y de las nuevas condiciones y posibilidades de intercambio con el país.

En otros campos económicos, destacan las nuevas líneas de crédito y las políticas promocionales, instrumentadas de manera conjunta con la finalidad de crear una infraestructura financiera y comercial que ayude a vincular de manera eficiente a ambos países.

En materia de comercio e inversiones, existe un instrumento que resalta entre todos por ser actual, objetivo, y ambiciosos: el Acuerdo Económico entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, titulado **Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano- Mexicano.**

El Acuerdo es un instrumento objetivo porque parte de un planteamiento hecho de mecanismos realistas y prácticos que reconocen las áreas y sectores que realmente son viables para incrementar las relaciones entre ambos países.

Dentro del Acuerdo se contemplan medidas de apoyo para el corto plazo, pero también existen proyectos estructurales que serán de gran utilidad al proyecto de modernización económica de México en áreas como la ciencia, tecnología, comunicaciones y servicios.

Adicionalmente a este espíritu, resalta otro evento de carácter más político, pero que es complementario al marco económico planteado. **La primera Cumbre Iberoamericana**, cuya finalidad es generar vínculos concretos de acercamiento en la región iberoamericana.

México interlocutor natural con A.L y E.U, España interlocutor natural de Europa. Ambos posibles puentes que se tienden entre dos espacios económicos que apuntan a ser de los más importantes a principios del milenio.

Ante la recomposición de las nuevas directrices que regirán el Orden Económico Internacional, se preveé una agudización en la escasez de financiamiento y una mayor competencia en la demanda de inversiones y captación de socios comerciales.

Frente a esta tendencia la regionalización de las economías aparece cada vez más como uno de los factores que apunta a ser estratégico en la búsqueda por disminuir los márgenes de incertidumbre que se vislumbran en la economía internacional para el mediano y largo plazo.

No obstante lo anterior, las nuevas condiciones geopolíticas que se han venido sucitando desde finales de los ochentas, cambian las expectativas de la estrategia de las comunidades europeas en lo económico, de tal manera que ante las demandas de la economías del Este, y especialmete de la URSS; las condiciones de acceso comerciales y de inversión de áreas no prioritarias se supedita a condiciones más estrictas, pero también más benéficas.

Es decir, que si en un país existen las condiciones de certidumbre económicas y políticas necesarias para aparecer como un mercado atractivo, en el corto y mediano plazo aparece como un centro de orientación de capitales factible, aún en el marco de las exigencias del ex-bloque socialista.

El hecho, es que entre México y la CEE si existen factores reales de vinculación, en el período 1987-1990, la tasa promedio anual de las transacciones comerciales de México con los países de la CEE fué de 19.6%; y no obstante sus montos inferiores comparativamente con los Estados unidos, la CEE es el segundo socio comercial mexicano.

Ahora bien, si en 1990 el principal destino de las exportaciones mexicanas a las Comunidades Europeas fue España con 42.8% del total, la posibilidad de que la última se convierta en el puente de acceso más factible con los demás miembros se incrementa, en tanto, la libre circulación de mercancías del mercado común permite comercializar un producto en toda la región.

El punto central es que, si bien es cierto que las exigencias a las que se ceñirá el mercado de la Comunidad, apunta a ser estricto y selectivo, por otra parte, es un reto para aquellos productos que aspiren a tener niveles de calidad de competitividad internacional.

Por otra parte, en el caso de México en especial, no sólo existe una abierta voluntad política para poder lograr vínculos comerciales y de inversión con las regiones más desarrolladas del mundo, sino que, a la luz de las nuevas condiciones que se perfilan una vez firmado el Tratado Trilateral de Libre comercio con Estados Unidos y Canadá, México se convierte de igual manera, en un espacio comercial atractivo y estratégico para la penetración a los mercados norteamericanos.

I. Anexos de los mecanismos colaterales de cooperación entre México y España.

I.1. Política financiera.

• MEXICO.

El Banco Nacional de Comercio Exterior de México y el Fondo para el Fomento de la Exportaciones de Manufacturas (FOMEX) son como institución y mecanismo, los puntos más importantes sobre los que descansa la estrategia de apoyos financieros a las exportaciones mexicanas en general.

La asistencia financiera al exportador mexicano se ha establecido con la finalidad de que las líneas de crédito otorgadas por el BANCOMEXT tengan un verdadero respaldo con instituciones bancarias españolas especialmente en la rama de los productos de origen no petrolero.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) tiene contratadas amplias líneas de crédito comerciales con instituciones bancarias de España, las cuales tienen programas de apoyo muy específico a las exportaciones mexicanas.

La apertura de estas líneas de crédito en bancos españoles aumenta las posibilidades de incrementar las exportaciones no petroleras mexicanas a España; sin embargo, estas no han sido aprovechadas en su totalidad por los empresarios de ambos países.

Es importante señalar que el mecanismo BANCOMEXT-FOMEX no se reducen únicamente a estas líneas, sino a todas las de tipo general antes señaladas, siempre que se obtenga el aval de cualquier banco español de importancia.

• ESPAÑA.

Las líneas de crédito españolas constituyen un elemento muy importante para las exportaciones a México, fundamentalmente por las condiciones favorables en que éstas han sido conseguidas.

La forma en que los bancos españoles han otorgado dichos créditos se da a través de líneas comerciales que por lo general son para financiar cartas que otorgan créditos hasta por 180 días para importaciones provenientes de España.

Además de éstas líneas de crédito, existen otras que se otorgan con garantías de la Compañía Española de Crédito a la Exportación (CESCE), o bien, con las garantías de la Comodit Credit Corporation de los Estados Unidos. estas tienen como propósito financiar las importaciones de productos manufacturados, bienes de capital, buques y aeronaves, tanto en dólares como en pesetas.

Conjuntamente a estas líneas de crédito concertadas, existen otras por montos importantes; por ejemplo, existe una en la que se negocian líneas específicas para la industria siderúrgica por medio de créditos que se otorgarán a largo plazo.

• **MEXICO - ESPAÑA.**

El Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) y el Instituto Español de Comercio exterior (ICEX), como las principales instituciones de comercio han suscrito dos convenios de cooperación que a la fecha, resultan ser los más importantes en la relación de cooperación bilateral México-España, a saber:

1. Convenio de información BANCOMEXT-ICEX.

La finalidad de este convenio es el intercambio de información, capacitación técnica en comercio exterior y apoyo mutuo para llevar a cabo las actividades promocionales.

2. Convenio de maquiladoras.

El último punto consiste en el apoyo del BANCOMEXT y el ICEX en la realización de seminarios sobre inversión maquila en México, estos se llevarán a cabo en Barcelona, así como jornadas técnicas sobre maquinaria textil que se llevarán a cabo en México.

Existe además el programa Integrado de fomento industrial, consistente en la realización conjunta de proyectos económicos, con participación de inversionistas privados de ambos países, cuya finalidad es la modernización de la planta industrial mexicana.

1.2 Política Promocional.

La implementación de esta política tiene como finalidad la promoción de las exportaciones de productos manufacturados; ayudar en la obtención de información para estudios del mercado; hacer viajes de promoción o bien crear muestras de envío; evitar las barreras a los exportadores y facilitar su entrada a los financiamientos que ofrece el sistema bancario; crear ferias internacionales, etc.

Estas facilidades se otorgan unicamente a aquellas empresas que tengan un capital mayoritario de origen nacional, en las modalidades de productores, empresas de comercio exterior, comercializadoras, maquiladoras, cámaras o confederaciones y asociaciones de empresarios, o bien institutos de investigación o educación.

De acuerdo con los informes del Banco Nacional de Comercio Exterior los eventos y acciones más importantes para promover la imagen de México en el exterior son las siguientes:

1. FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Se realizan con la exposición de los productos mexicanos a través de un pabellón internacional. Las empresas participantes cuentan con apoyo financiero; difusión a través de las consejerías comerciales, así como elementos de asistencia técnica durante el evento.

2. MISIONES COMERCIALES.

El Banco de Comercio Exterior coordina grupos de empresas para penetrar con productos mexicanos en diversos países, para este efecto, analiza las posibilidades para los mercados seleccionados y prepara una agenda de visita a los exportadores potenciales.

3. MISIONES DE COMPRADORES EXTRANJEROS.

Referida a la forma en que los consejeros comerciales invitan a que grupos de empresarios de diversos países, considerados -mediante un estudio previo- como importadores potenciales, visiten a productores mexicanos con objeto de iniciar negociaciones.

4. PRINCIPALES LINEAS DE FINANCIAMIENTO DE BANCOMEXT.

Para llevar a cabo estos objetivos, las estrategias instrumentadas por el BANCOMEXT son las siguientes:

- Adquisición de información sobre mercados, productos, servicios, técnicas de producción y de comercialización.
- Capacitación para el comercio exterior.
- Difusión en el exterior de los bienes y servicios que produce México, incluyendo viajes de promoción, envío de muestras, licitaciones internacionales, ferias al exterior, publicidad, envío de muestras sin costo y apoyo en la participación de ferias internacionales.
- Acciones para la defensa del comercio exterior de México. El apoyo consiste en otorgar respaldo en gastos legales.

II. Mecanismos de inversión de España en México.

II.1 Programas de inversión.

Uno de los objetivos básicos del programa de inversión española en México prevé la posibilidad de disponer de hasta 4,000 mdd, durante el período de 1990-1994, la cual podría ser incrementada de mutuo acuerdo.

Para ello se tomarán las siguientes determinaciones:

- Ambos gobiernos inducirán aportaciones de capital de riesgo de distintas fuentes, teniendo como meta 2,500 millones de dólares.

- España facilitará créditos por valor de 1,500 mdd, incluyendo créditos de carácter concesional para el período 1990-1994, destinado a financiar exportaciones de bienes y servicios provenientes de España.
- Las partes apoyarán actividades conjuntas de difusión, identificación y promoción de oportunidades de inversión de ambos países.

La financiación de cada proyecto será parte concesional y parte en condiciones de consenso de la OECD, con una asignación equilibrada de fuentes, en función de los requerimientos de cada proyecto.

Los créditos se otorgarán preferentemente a proyectos realizados por el sector privado que mejoren la tecnología, aumenten la capacidad exportadora y sean generadores netos de divisas.

Para proyectos medianos y pequeños podrán otorgarse créditos concesionales para financiar hasta el 100% de las exportaciones de bienes y servicios españoles.

I.2 Instituciones de inversión y coinversión.

Las instituciones que promoverán las inversiones y coinversiones serán:

- El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
- El Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Nacional Financiera, S. N . C (NAFINSA)
- La Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)
- La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE).
- La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESCE).

El gobierno mexicano se compromete a financiar las exportaciones mexicanas en el marco del presente Acuerdo bajo el régimen establecido por el BANCOMEXT con una meta de 1,200 millones de dólares durante la vigencia del acuerdo, de los cuales 400 millones estarán disponibles para 1990-1991.

II.3 Ramas de inversión.

Hoy por hoy, y frente a los cambios sufridos en las relaciones económicas internacionales, el acercamiento entre México y España se incrementa a través de la inversión y especialmente en ramas tales como:

• INDUSTRIA ALIMENTARIA.

Las exportaciones provenientes de España para esta industria, hacen que esta campo sea interesante a la inversión, dado el potencial mexicano en esta área, y las posibilidades de coinversión que ya han sido puestas en marcha.

• AUTOPARTES.

A través del decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz se han establecido algunos acuerdos para realizar interesantes coinversiones con España.

• CALZADO.

Después de la caída de las exportaciones de calzado norteamericano a España -de 40 millones de dólares a 20 millones-, las posibilidades de inversión compartida en este rubro se han ampliado. El día de hoy, existen programas de subcontratación y establecimiento de maquiladoras para exportar a los Estados Unidos, e incluso se planea la participación en redes de comercialización a ese país.

• INDUSTRIA TEXTIL.

La posibilidad de penetrar en el mercado norteamericano, a través de este rubro, hacen de la industria textilera una rama atractiva para celebrar coinversiones en donde se otorgan maquinaria, equipo e insumos.

• INDUSTRIA MUEBLERA.

En este sector se han visto disminuidas las exportaciones con los estados Unidos; por lo tanto, los industriales de éste rubro proponen una línea maquiladora en el área de Matamoros, disminuyendo el costo del flete e incrementando su capacidad competitiva.

• **TURISMO.**

Existen ya coinversiones mexicano-españolas en este renglón; la gran experiencia que España tiene en este campo podría ser de utilidad para desarrollar en los complejos turísticos mexicanos.

• **OTROS RUBROS.**

Con la modificación del "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera y con la propia política de desregulación, se amplía en forma importante el campo en el que puede invertir el sector privado, mismo en el que se puede incrementar la Inversión Extranjera Directa en el caso particular de España, se ha demostrado un interés inusitado en algunas otras ramas como:

- Construcción de carreteras
- Infraestructura hidráulica
- Centros de acopio y central de abastos.
- Transporte aéreo y marítimo
- Explotación minera.
- Petroquímica secundaria
- Industria termonal de autopartes.
- Azúcar
- Cacao
- Café
- Arrendadoras financieras
- Distribución de gas.

III. Productos más importantes con los que se puede incrementar el comercio bilateral.

III.1 Productos potenciales con los que se pueden incrementar las exportaciones de México a España.

La naturaleza de los productos mexicanos exportados a España ha respondido, como ya se señaló anteriormente, a la problemática estructural de un modelo de sustitución de importaciones que limitaba el intercambio comercial, especialmente con mercados como los europeos.

En últimos años los productos manufacturados han ganado espacios y tienen muchas posibilidades de crecer, respecto a los productos de exportación tradicional.

Existe posibilidad de que México incremente sus exportaciones a España en productos químicos, ya que sus importaciones totales ascienden a unos 7 ó 9 mil millones de dólares anuales.

Otro ramo en que se han incrementado las exportaciones y tiene grandes perspectivas de crecimiento son las de: autopartes, refacciones y accesorios.

Los alimentos y bebidas son otro rubro en el que pueden incrementarse sustancialmente, en especial las de piñas, frutas, legumbres y hortalizas enlatadas y congeladas, así como los jugos de fruta enlatadas.

En el sector textil, lo que respecta a hilos, fibras, telas y confección, existe un incremento inusitado de su demanda.

Los productos de exportación tradicional como el garbanzo y el café, bacalao y atún congelados, así como libros y revistas impresas, son de igual forma productos de acceso seguro y con viabilidad de profundización.

De acuerdo con datos de la Camara de Comercio Española, los principales productos no petroleros con los cuales México puede iniciar una profundización en sus relaciones comerciales son:

• PRODUCTOS

- Productos petroquímicos: gas, etileno y amoniaco anhídrido.
- Productos químicos diversos.
- Productos laminados de hierro y acero
- Partes para motores
- Partes y accesorios para automóviles.
- Objetos de vidrio para servicio de mesa
- Plata y sus manufacturados
- Hilos, fibras, telas y confecciones.
- Libros, revistas e impresos diarios.
- Materias vegetales para alimento animal.
- Tequila
- Cerveza
- jugos enlatados
- Frutas y verduras congeladas y enlatadas.
- Atún Congelado.

III.2 Productos potenciales con los que se puede incrementar las exportaciones de España a México.

La naturaleza de las exportaciones de España a México se da fundamentalmente en maquinaria y equipo, aunque también sobresale el sector correspondiente a alimentos y bebidas.

Con la apertura comercial es importante la importación proveniente de España en vinos de uva, joyería, joyería falsa y perlas naturales y cultivadas y también libros, revistas e impresos varios, ramo en el que hay una creciente corriente en ambos sentidos.

Por otra parte, es sobresaliente la demanda mexicana por maquinarias diversas como el de las ramas textil, industria del papel y cartón, cerámica e imprenta.

Son también muy importantes las partes y autopartes para motores y automóviles, así como algunos tipos de eléctricos, máquinas de oficina y de diversas industrias.

Por el incremento registrado en 1988 el alcohol etílico puede seguir teniendo demanda, al igual que los barcos y algunos productos petroquímicos acíclicos, cerámica, tubos y perfiles sin costura y artículos de grifería.

Como se denota, la naturaleza de las exportaciones españolas son de un mayor valor agregado, pese a su poco valor cuantitativo; sin embargo, en el nuevo planteamiento de apertura y diversificación, es posible, que éstos productos puedan llegar a ser una alternativa más dentro de las opciones mexicanas y sus mercados exteriores.

Los principales productos que pueden incrementar las importaciones provenientes de España, de acuerdo con la Cámara Española de Comercio son:

• PRODUCTOS

- Vino de uva
- Joyería
- Joyería falsa
- Perlas naturales
- Perlas cultivadas
- Libros, revistas e impresos
- Alimentos y bebidas

- Ropa
- Azulejos, mosaicos y vajillas de porcelana.
- Calzado
- Pasta de celulosa.
- Papel y cartón.
- Partes para automóvil.
- Accesorios para automóvil.
- Alcohol etílico
- Productos petroquímicos, acrílicos, Tubos y perfiles sin costura.
- Artículos de grifería.
- Productos de la industria metalmecánica.
- Muebles.
- Maquinaria para la industria metalmecánica
- Maquinaria para la industria editorial
- Maquinaria para producir alimentos.
- Maquinaria para la industria textil y la confección.